Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus. Quiconque donne à entendre le contraire commet une infraction. Les titres décrits dans le présent prospectus ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Les titres qui font l'objet du présent prospectus n'ont pas été et ne seront pas inscrits en vertu de la* Securities Act of 1933 *des États-Unis, dans sa version modifiée, et, sous réserve de certaines exceptions, ils ne peuvent être placés ni vendus aux États-Unis. Voir « Mode de placement ».

PROSPECTUS

Premier appel public à l'épargne Le 12 mars 2004

Smart choice for power

XANTREX TECHNOLOGY INC.
67 050 000 $ CA
3 725 000 actions ordinaires

Le présent prospectus vise le placement de 3 725 000 actions ordinaires de Xantrex Technology Inc., important concepteur, fabricant et distributeur de produits électroniques de puissance avancée.

Le prix d'offre des actions ordinaires a été fixé par voie de négociation entre Xantrex Technology Inc. et les preneurs fermes, soit RBC Dominion valeurs mobilières Inc., Marchés mondiaux CIBC inc., UBS Valeurs Mobilières Canada Inc., GMP Securities Ltd., Financière Banque Nationale Inc. et Raymond James Ltée.

Prix : 18 $ CA l'action ordinaire

	Prix d'offre	Rémunération des preneurs fermes	Produit net revenant à Xantrex[1][2]
Par action ordinaire	18 $ CA	1,08 $ CA	16,92 $ CA
Total	67 050 000 $ CA	4 023 000 $ CA	63 027 000 $ CA

(1) Avant déduction des frais du placement estimés à 750 000 $ CA, que Xantrex Technology Inc. paiera sur le produit du placement.

(2) Certains actionnaires de Xantrex Technology Inc. (les *actionnaires vendeurs*) ont accordé aux preneurs fermes une option (l'*option pour répartitions excédentaires*) pouvant être levée dans les 30 jours de la clôture du présent placement et visant l'achat d'un total de 558 750 actions ordinaires supplémentaires aux conditions prévues ci-dessus uniquement pour couvrir les répartitions excédentaires, le cas échéant, et pour la stabilisation du marché. Si l'option pour répartitions excédentaires est levée intégralement, le total du prix d'offre sera de 77 107 500 $ CA, le total de la rémunération des preneurs fermes de 4 626 450 $ CA (avec la rémunération des preneurs fermes attribuable à la levée de l'option pour répartitions excédentaires payable par les actionnaires vendeurs) et le produit net revenant aux actionnaires vendeurs de 9 454 050 $ CA. Voir « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs ». Le présent prospectus vise le placement de l'option pour répartitions excédentaires et celui des actions ordinaires pouvant être émises à la levée de cette option. Voir « Mode de placement ».

Actuellement, il n'existe aucun marché pour la négociation de ces titres, de sorte qu'il peut être impossible pour les souscripteurs de les revendre. La Bourse de Toronto (la *TSX*) a approuvé sous condition l'inscription à sa cote des actions ordinaires sous le symbole *XTX*. L'inscription à sa cote est subordonnée à l'obligation, pour Xantrex Technology Inc., de remplir toutes les exigences de la TSX au plus tard le 3 juin 2004. Dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent répartir des actions ordinaires en excédent de l'émission ou faire des opérations visant à fixer ou à stabiliser le cours des actions ordinaires à d'autres niveaux que ceux offerts sur le marché libre. Voir « Mode de placement ».

Un placement dans les actions ordinaires comporte des risques qui sont décrits à la rubrique « Facteurs de risque ».

Les preneurs fermes, en tant que contrepartistes, offrent les actions ordinaires sous réserve de prévente, sous les réserves d'usage concernant leur acceptation par eux, et sous réserve de leur émission par Xantrex Technology Inc., conformément au contrat de prise ferme dont il est question à la rubrique « Mode de placement » et à condition que certaines questions d'ordre juridique soient approuvées par Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour le compte de Xantrex Technology Inc., et par Borden Ladner Gervais s.r.l., pour le compte des preneurs fermes. **Les preneurs fermes peuvent offrir les actions ordinaires à un prix inférieur à celui indiqué plus haut. Voir « Mode de placement ».**

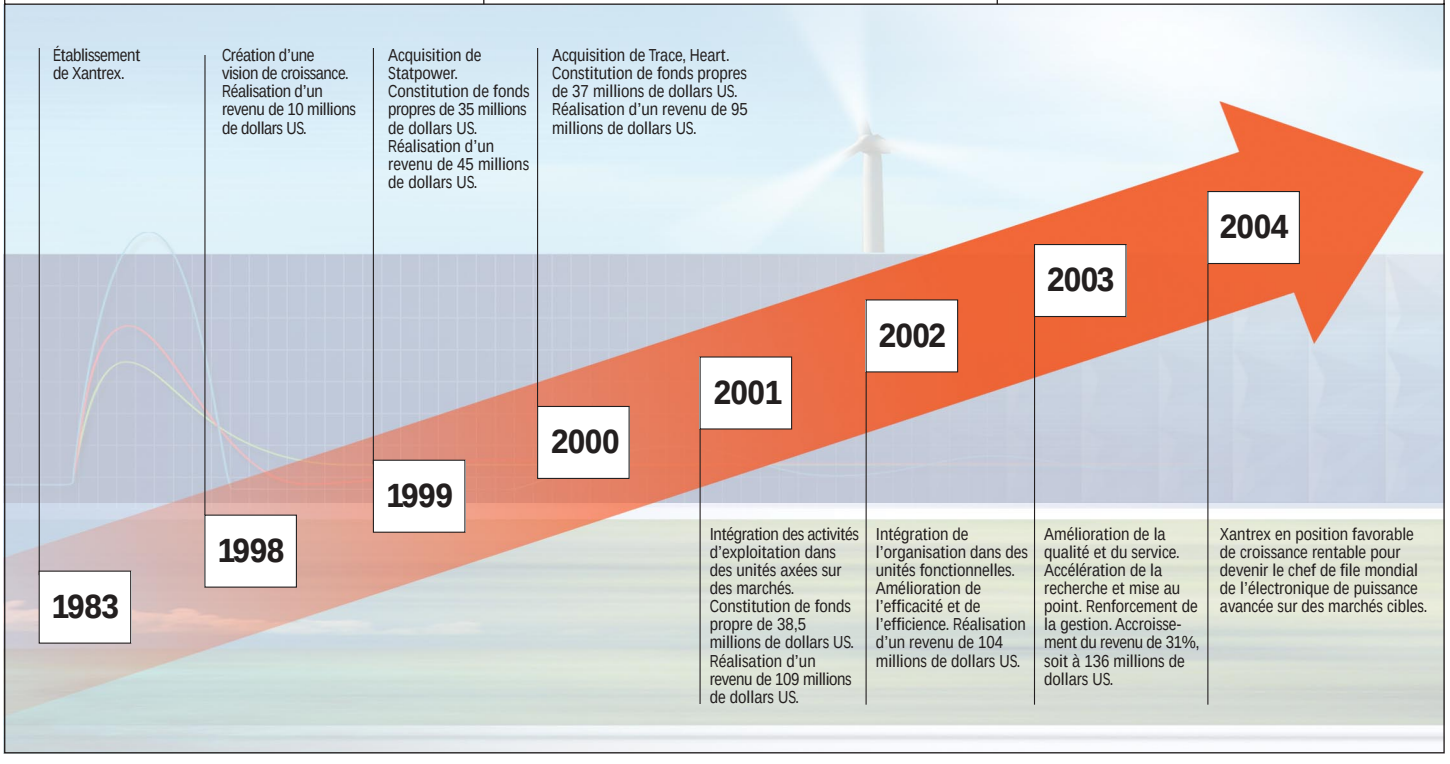
Les souscriptions pour les actions ordinaires seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et du droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. On prévoit que la clôture du présent placement aura lieu le 19 mars 2004 ou à une autre date dont Xantrex Technology Inc. et les preneurs fermes peuvent convenir, mais au plus tard le 23 avril 2004, et que les certificats représentant les actions ordinaires pourront être délivrés vers la clôture.

Smart choice for power

xantrex

Vision et historique de l'entreprise

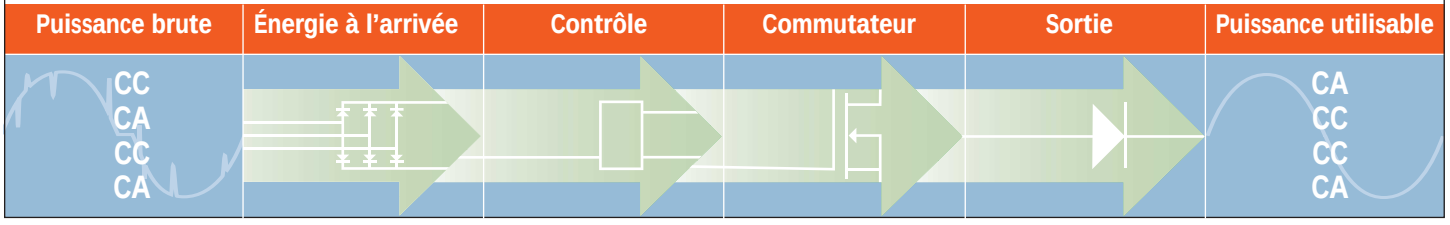
1998-2000	2001-2003	À compter de 2004
Création de la masse critique	**Mise sur pied d'une entreprise durable**	**Position de croissance**
▸ Création de la vision permettant à Xantrex de devenir un chef de file en électronique de puissance avancée sur les marchés de l'alimentation décentralisée, mobile et programmable. ▸ Obtention de financement auprès des principaux investisseurs institutionnels en Amérique du Nord et en Europe. ▸ Acquisition des principales sociétés conformes à la vision et élaboration d'un plan stratégique permettant de créer une entreprise durable et croissante.	▸ Mise en œuvre du plan stratégique — intégration, rationalisation et investissement en matière de recherche et mise au point, de gestion, de systèmes et processus durables. ▸ Établissement d'une culture axée sur le marché. ▸ Réalisation d'une croissance interne et d'une activité de base rentable.	▸ Xantrex est en position favorable de croissance à l'interne et est prête à rentabiliser son exploitation sur les marchés de l'alimentation décentralisée, mobile et programmable. ▸ Nous avons pour but de devenir le chef de file en électronique de puissance avancée sur nos marchés cibles.



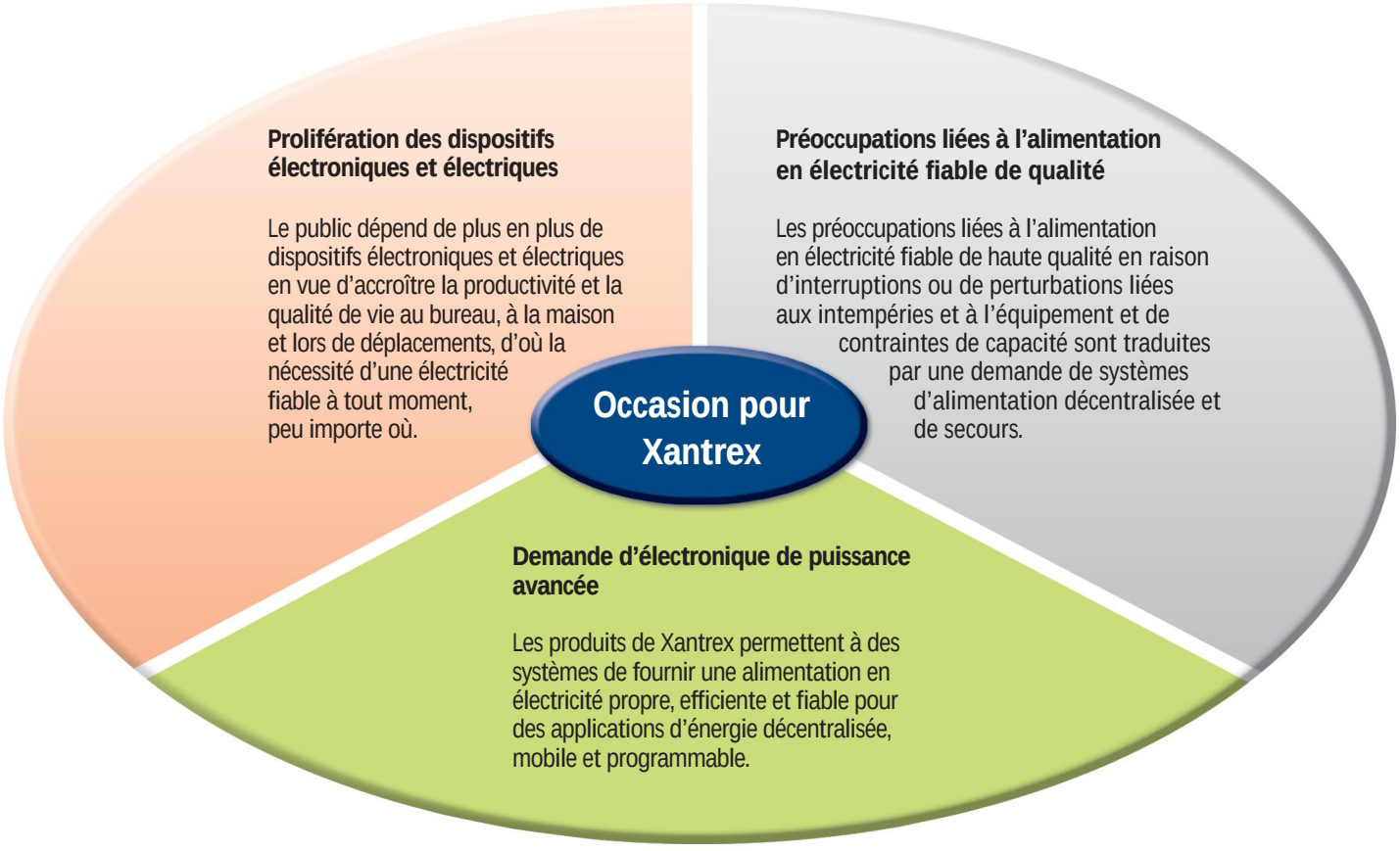
Technologie facilitante

L'électronique de puissance avancée sert d'interface intelligente entre la puissance brute et l'équipement électronique.

Xantrex obtient un avantage concurrentiel en alliant une technologie de pointe établie qui est plus petite, légère, efficiente, fiable et intelligente à une compréhension établie du marché en vue de créer des produits électroniques de puissance avancée et des solutions de système.



Éléments moteurs du marché



Prolifération des dispositifs électroniques et électriques

Le public dépend de plus en plus de dispositifs électroniques et électriques en vue d'accroître la productivité et la qualité de vie au bureau, à la maison et lors de déplacements, d'où la nécessité d'une électricité fiable à tout moment, peu importe où.

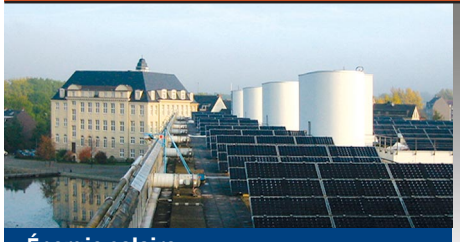
Préoccupations liées à l'alimentation en électricité fiable de qualité

Les préoccupations liées à l'alimentation en électricité fiable de haute qualité en raison d'interruptions ou de perturbations liées aux intempéries et à l'équipement et de contraintes de capacité sont traduites par une demande de systèmes d'alimentation décentralisée et de secours.

Demande d'électronique de puissance avancée

Les produits de Xantrex permettent à des systèmes de fournir une alimentation en électricité propre, efficiente et fiable pour des applications d'énergie décentralisée, mobile et programmable.

Marchés de l'alimentation décentralisée

Application	Produits de Xantrex	Clients représentatifs
 Énergie solaire		▸ BP Solar ▸ RWE Schott ▸ Conergy ▸ PowerLight
Énergie éolienne		▸ GE Wind Energy ▸ Winergy/Loher ▸ Florida Power & Light ▸ Bergey Windpower
Énergie de secours		▸ Equitel-Cumandes ▸ Seremosa ▸ Germanos ▸ Chicago Transit Authority

Marchés de l'alimentation mobile

Application	Produits de Xantrex	Clients représentatifs
Véhicules de plaisance		▸ Fleetwood ▸ Monaco Coach ▸ West Marine ▸ Beneteau Yachts
Véhicules commerciaux		▸ Freightliner ▸ Volvo ▸ International Truck ▸ Delco Remy
Alimentation portable		▸ Sears ▸ Canadian Tire ▸ QVC ▸ Radio Shack

Marchés de l'alimentation programmable

Application	Produits de Xantrex	Clients représentatifs
Conception et mise au point		▸ Intel ▸ Lear Automotive ▸ Lockheed Martin ▸ Boeing
Essai de fabrication		▸ Cisco Systems ▸ Sun Microsystems ▸ Celestica ▸ TRW Automotive
Alimentation d'équipement de précision		▸ Applied Materials ▸ Varian ▸ Schlumberger ▸ Moog

TABLE DES MATIÈRES

GÉNÉRALITÉS 6
TAUX DE CHANGE 6
INFORMATION FINANCIÈRE PROSPECTIVE 6
ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT 7
SOMMAIRE 8
STRUCTURE ET HISTORIQUE DE LA SOCIÉTÉ 15
- Dénomination, constitution en personne morale et bureaux 15
- Historique 15
- Liens intersociétés 15

L'ÉLECTRONIQUE DE PUISSANCE AVANCÉE 15
- Aperçu 15
- Fonctionnement de l'électronique de puissance avancée 16
- Applications 17

TENDANCES DE L'INDUSTRIE 18
- Prolifération des dispositifs électroniques et électriques 18
- Préoccupation liée à la fourniture d'une alimentation fiable et de haute qualité 18
- Naissance des technologies d'alimentation décentralisée 19
- Besoins changeants de la clientèle 19

NOTRE ACTIVITÉ 19
- Aperçu 19
- Occasions du marché 20
- Description de nos marchés cibles et de notre clientèle 22
- Forces 24
- Stratégie 26
- Croissance 28
- Produits et clients 28
- Alimentation décentralisée 29
- Alimentation mobile 30
- Alimentation programmable 30
- Cadre réglementaire 32
- Ventes, commercialisation et service à la clientèle 33
- Recherche et mise au point de produits 33
- Fabrication, impartition et gestion de la chaîne logistique 35
- Installations 36
- Propriété intellectuelle 36
- Concurrence 37
- Employés 37

EMPLOI DU PRODUIT 38
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES 38
RAPPORT DE GESTION 40
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES TRIMESTRIELLES 45
DIVIDENDES 46
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS DE XANTREX TECHNOLOGY INC. 46
STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ 46
OPTIONS D'ACHAT DE TITRES 47
- Options en cours 47
- Régimes d'options 47
- Actions échangeables et bons de souscription 48

VENTES ANTÉRIEURES 48
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS 48
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS 49
- Comités du conseil d'administration de Xantrex Technology Inc. 51
- Biographies des administrateurs et des dirigeants 51

RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS 55
- Contrats d'emploi 56
- Rémunération des administrateurs 56
- Garantie d'assurance pour Xantrex et indemnisation 57

PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX DIRIGEANTS 57
RESTRUCTURATION 57
MODE DE PLACEMENT 57
- Contrat de prise ferme 57
- Contrats de blocage 58
- Inscription à la cote 59

FACTEURS DE RISQUE 59
- Risques liés à nos activités 59
- Risques liés aux actions ordinaires et au présent placement 64

LITIGES 67
VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES 67
CONTRATS IMPORTANTS 67
EXPERTS 67
- Avis 67
- Intérêts des experts 67

DROITS DE RÉSOLUTION ET SANCTIONS CIVILES 68
ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS F-1
ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR A-1
ATTESTATION DES PRENEURS FERMES A-2
CONSENTEMENT DES VÉRIFICATEURS A-3

GÉNÉRALITÉS

Sauf indication contraire et à moins que le contexte ne s'y oppose, *Xantrex Technology Inc*. et *la Société*, désignent l'émetteur, Xantrex Technology Inc. seule, et *Xantrex*, *nous*, *notre* et *nos* désignent Xantrex Technology Inc. et ses filiales directes et indirectes. Xantrex US désigne Xantrex Technology Inc., notre principale filiale basée aux États-Unis.

Sauf indication contraire, les renseignements du présent prospectus sont donnés à partir des hypothèses suivantes :

a) le regroupement d'actions décrit à la rubrique « Restructuration » est réalisé;

b) il n'y a pas d'échange d'actions échangeables de Xantrex US émises et en circulation ou d'actions visées par des bons de souscription de Xantrex US, qui sont échangeables contre un total de 2 122 222 et de 1 282 832 actions ordinaires de la Société, respectivement. Voir « Options d'achat de titres — Actions échangeables et bons de souscription »;

c) les preneurs fermes n'ont pas levé leur option pour répartitions excédentaires visant l'achat d'un maximum de 558 750 actions ordinaires supplémentaires de la Société. Voir « Mode de placement »;

d) il n'y a pas de levée d'options d'achat d'actions en cours visant un total de 3 293 191 actions ordinaires de la Société. Voir « Options d'achat de titres — Régimes d'options ».

Pour les déclarations, nous dressons nos états financiers en dollars américains et conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (les *PCGR canadiens*). Sauf indication contraire, les sommes sont exprimées en dollars américains. Les signes *$* et *$ US* désignent les dollars américains et *$ CA* désigne les dollars canadiens. Uniquement à titre d'information, certaines sommes en dollars américains sont converties en dollars canadiens, et inversement, aux taux de change indiqués dans le présent prospectus. Le taux de change servant à convertir en dollars canadiens des sommes en dollars américains enregistrées pour un exercice donné en dollars canadiens est la moyenne indiquée dans le tableau ci-après pour l'exercice en question auquel se rapportent les sommes en dollars américains.

Dans le présent prospectus, les renvois à des rapports ou à des articles de recherche ne devraient pas être interprétés comme décrivant les résultats complets de l'ensemble du rapport ou de l'article en question. Les données figurant dans chaque rapport ou article ne sont pas intégrées par renvoi dans le présent prospectus.

TAUX DE CHANGE

Le tableau qui suit présente : a) le taux de change d'un dollar américain en dollars canadiens en vigueur à la fin de chacune des périodes indiquées; b) les taux de change extrêmes au cours de ces périodes; c) le taux de change moyen au cours de ces périodes. Ces taux sont fondés sur le cours acheteur à midi attesté par la Federal Reserve Bank of New York pour la douane à New York relativement aux virements par câble en dollars canadiens.

	Haut	Bas	Moyen[1]	Fin de la période
Exercice terminé le 31 décembre 2003	1,5750 $ CA	1,2923 $ CA	1,3916 $ CA	1,2923 $ CA
Exercice terminé le 31 décembre 2002	1,6128 $ CA	1,5108 $ CA	1,5702 $ CA	1,5800 $ CA
Exercice terminé le 31 décembre 2001	1,6023 $ CA	1,4933 $ CA	1,5519 $ CA	1,5925 $ CA

(1) La moyenne des cours acheteurs quotidiens à midi le dernier jour ouvrable de chaque mois au cours de la période.

Le 11 mars 2004, le cours acheteur à midi d'un dollar américain en dollars canadiens attesté par la Federal Reserve Bank of New York s'établissait à 1 $ = 1,3228 $ CA.

INFORMATION FINANCIÈRE PROSPECTIVE

Certains renseignements fournis dans le présent prospectus constituent des données prospectives, notamment ceux précédés de verbes comme *prévoir*, *être d'avis que*, *planifier*, *estimer*, *s'attendre à ce que*, *avoir l'intention de* et d'expressions semblables dans la mesure où ils se rapportent à nous, à notre direction ou à notre industrie. L'information prospective ne porte pas sur des faits historiques, mais reflète nos attentes actuelles concernant des résultats ou des événements à venir. L'information prospective est exposée à un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent sensiblement des attentes actuelles, notamment les questions traitées à la rubrique « Facteurs de risque » et dans d'autres rubriques du présent prospectus.

ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT

Sous réserve du respect des normes de prudence et des dispositions et restrictions générales en matière de placement prévues dans les lois suivantes (et, le cas échéant, dans leurs règlements) et, dans certains cas, sous réserve du respect d'autres exigences relatives aux politiques, aux normes, aux méthodes et aux objectifs de placement, l'achat des actions ordinaires visées par le présent prospectus ne représentera pas, à la date de l'émission, des placements interdits en vertu des lois suivantes :

Loi sur les sociétés d'assurances (Canada);
Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (Canada);
Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension (Canada);
Financial Institutions Act (Colombie-Britannique);
Pension Benefits Standards Act (Colombie-Britannique);
Insurance Act (Alberta);
Employment Pension Plans Act (Alberta);
Loan and Trust Corporations Act (Alberta);
Trust and Loan Companies Act (Nouvelle-Écosse);
Pension Benefits Act (Nouvelle-Écosse);
Loi sur les assurances (Manitoba);
Loi sur les fiduciaires (Manitoba);
Loi sur les prestations de pension (Manitoba);
Loi sur les prestations de pension (Ontario);
Loi sur les sociétés de prêt et de fiducie (Ontario);
Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne (Québec), pour les sociétés de fiducie ou les sociétés d'épargne, au sens y étant défini, constituées sous le régime des lois du Québec et qui placent leurs propres fonds;
Loi sur les assurances (Québec), pour les assureurs, au sens y étant défini, constitués sous le régime des lois du Québec, autres que les fonds de garantie;
The Pension Benefits Act, 1992 (Saskatchewan)

De l'avis de Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., conseillers juridiques de Xantrex Technology Inc., et de Borden Ladner Gervais s.r.l., conseillers juridiques des preneurs fermes, les actions ordinaires, si elles sont inscrites à la cote d'une bourse de valeurs visée par règlement, constitueront des placements admissibles pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenus de retraite, des régimes enregistrés d'épargne-études ou des régimes de participation différée aux bénéfices en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de ses règlements. Également de l'avis de ces conseillers juridiques, compte tenu des renseignements donnés par Xantrex Technology Inc., à la date de leur émission, les actions ordinaires ne constitueront pas des *biens étrangers* au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) pour les personnes imposables en vertu de la partie XI de cette loi.

Prière de lire le sommaire ci-dessous des principales caractéristiques du placement en tenant compte des renseignements détaillés ainsi que des données et des états financiers qui sont présentés dans le corps du texte.

SOMMAIRE

Xantrex

Notre activité

Nous sommes un concepteur, fabricant et distributeur important de produits électroniques de puissance avancée. Notre activité est axée sur les segments à forte croissance des marchés d'alimentation décentralisée, mobile et programmable dont les niveaux de puissance sont inférieurs à un mégawatt. Nous estimons que l'évolution de l'industrie tend vers l'augmentation du besoin d'énergie de haute qualité et fiable et continuera à stimuler la demande de nos produits électroniques de puissance avancée et à alimenter notre croissance.

Dans les marchés que nous avons choisis, nous menons au chapitre des ventes, des gammes de produits, des noms de marques et de la technologie en matière de produits électroniques de puissance avancée. Notre technologie est fondée sur les technologies de puce à semi-conducteur de puissance, les circuits de commutation de puissance compacte à haute fréquence et la technologie de contrôle programmé privée. Ces technologies avancées nous permettent d'offrir des produits qui sont adaptés aux besoins de nos clients et qui sont plus petits, plus légers, plus intelligents, plus efficaces et plus fiables que notre matériel de conversion d'énergie classique.

Nos produits convertissent la puissance électrique brute à partir d'une source d'alimentation, telle que le réseau électrique centralisé, des générateurs d'alimentation décentralisée ou des systèmes d'alimentation mobile, en puissance de haute qualité nécessaire à la plupart de l'équipement électronique et électrique. Ils répondent aux besoins d'une vaste gamme de clients, soit à titre de composant clé qui est intégré dans l'équipement produit par les équipementiers, que nous allions à une source d'énergie pour apporter une solution d'alimentation autonome, soit utilisé en combinaison avec des systèmes d'alimentation distincts. À titre d'interface entre les sources d'énergie et les utilisateurs finals, notre technologie constitue également un catalyseur clé pour les systèmes actuels de production et de stockage d'énergie décentralisée, tels que les systèmes d'énergie solaire, éolienne et de secours alimentés par des batteries et des groupes électrogènes et pour les technologies naissantes, telles que les microturbines, les piles à combustible, les batteries avancées et les volants. Nous estimons que notre connaissance du marché, notre technologie et notre expérience dans l'électronique de puissance avancée nous permettra de faire croître de façon rentable notre entreprise à l'échelle mondiale et de continuer à commercialiser avec succès de nouveaux produits et de nouvelles solutions de système au sein de nos marchés cibles.

Notre effectif est composé de 500 employés et nos produits d'exploitation s'élevaient à 136 millions de dollars en 2003. Xantrex, dont le siège social est situé à Vancouver (Colombie-Britannique), compte aussi des installations à Arlington (Washington), à Livermore (Californie), à Elkhart (Indiana), à St. Michael (Barbade), à Barcelone (Espagne), à Miami (Floride) et à Reading (Angleterre).

Occasions du marché et nos produits

Selon les recherches menées par Micro-Tech Consultants, Darnell Group et Venture Development Corporation, nous estimons que les ventes sur le marché de l'électronique de puissance à l'échelle mondiale se sont élevées à environ 30 milliards de dollars en 2003, et que ce marché croîtra au taux annuel de 6,3 % de 2003 à 2008. Nous estimons que les segments de l'électronique de puissance avancée sur lesquels est axée notre activité ont généré en 2003 des ventes totales d'environ 3 milliards de dollars et que celles-ci croîtront à un taux annuel de 16 %. L'électronique de puissance avancée comprend des produits de solutions de système qui peuvent gérer des sources d'alimentation multiples et des charges variables, des séquences de fonctionnement complexes et agir à titre de systèmes de gestion de l'alimentation nécessitant un contrôle programmé intelligent. Nous sommes d'avis que la croissance de nos marchés ciblés de l'électronique de puissance avancée sera stimulée, en partie, par la prolifération de l'utilisation de dispositifs électroniques et électriques, la demande accrue en alimentation de secours, les solutions de rechange au réseau électrique ainsi que par la croissance de technologies de production et de stockage d'énergie naissantes exigeant l'utilisation de produits électroniques de puissance avancée et de solutions de système.

Nous exerçons nos activités au sein des trois segments florissants suivants sur le marché de l'électronique de puissance avancée :

- ***Alimentation décentralisée.*** Nous concevons et fabriquons des produits électroniques de puissance avancée qui convertissent la puissance provenant de technologies de stockage et de puissance avancée et renouvelable — telles que les énergies solaire et éolienne, les piles à combustible, les microturbines, les batteries et les volants — en puissance électrique pouvant être utilisée comme source d'énergie principale ou de secours dans les résidences et les petites entreprises ainsi que dans les applications industrielles et de services publics. Nos produits d'alimentation décentralisée sont axés sur des systèmes d'alimentation raccordée au réseau de service public ou indépendante du réseau dont les niveaux de puissance sont de un mégawatt ou moins. Nos systèmes d'énergie renouvelable ont l'avantage d'utiliser de l'énergie verte et permettent de vendre les surplus en énergie qui sont redirigés vers le réseau de service public. En 2003, nous avons tiré environ 34 % de nos produits d'exploitation du segment de l'alimentation décentralisée.
- ***Alimentation mobile.*** Nous concevons, fabriquons et commercialisons une vaste gamme de produits d'alimentation en CA et en CC et de solutions de système pouvant être installés ou intégrés sur des bateaux, des véhicules de plaisance, des camions de gros tonnage, des véhicules utilitaires et de secours et des automobiles. Nos onduleurs et onduleurs/chargeurs produisent de l'électricité de haute qualité qui permet de faire fonctionner de façon auxiliaire des dispositifs électroniques, notamment les appareils électroménagers, dans les résidences, les bureaux et les cuisines. Nos solutions d'instrumentation permettent de gérer et de surveiller la consommation d'énergie. Les chargeurs de batterie de Xantrex convertissent l'alimentation en CA en alimentation en CC et rechargent les batteries de façon précise afin qu'elles puissent fonctionner à leur plein potentiel. De plus, nous fabriquons des systèmes portables qui sont soit combinés à une source d'énergie alimentée par une batterie encastrée dans une unité compacte, soit conçus pour fonctionner grâce à une source d'alimentation externe telle qu'une batterie d'automobile ou une autre source d'alimentation en CC et qui fournit de l'électricité pouvant être utilisée n'importe où — à la maison, au travail, en camping, sur un bateau ou dans un véhicule. Nos systèmes d'alimentation portables sont rechargeables, silencieux et peuvent être utilisés à l'intérieur et à l'extérieur. En 2003, nous avons tiré environ 53 % de nos produits d'exploitation du segment de l'alimentation mobile.
- ***Alimentation programmable.*** Nous concevons, fabriquons et commercialisons des systèmes d'alimentation programmables et des systèmes destinés aux clients industriels en vue de concevoir et de mettre au point de l'équipement électronique dans un laboratoire de recherche et de développement et de soumettre les produits à des essais durant le processus de fabrication. En outre, nos systèmes d'alimentation programmables sont intégrés dans l'équipement sensible et constituent la source d'alimentation de ceux-ci. L'équipement sensible comprend l'équipement de fabrication de semi-conducteurs, l'équipement laser, l'équipement de services pétroliers et l'équipement médical. En 2003, nous avons tiré environ 13 % de nos produits d'exploitation du segment de marché de l'alimentation programmable.

Nous vendons nos produits à une clientèle diversifiée qui se compose d'équipementiers, de distributeurs, d'intégrateurs de systèmes, de grands magasins de détail à succursales et de détaillants spécialisés d'envergure. Nos clients comprennent Applied Materials, Beneteau Yachts, Boeing, BP Solar, Cisco Systems, Conergy, Freightliner, GE Wind Energy, Intel, Monaco Coach, Schlumberger, Test Equity, Verizon, Volvo ainsi que des clients dans le réseau de détail comme Canadian Tire, QVC, Sears et West Marine.

Forces

Nous estimons que les éléments suivants constituent nos forces concurrentielles clés :

- ***Compétences techniques et expérience étendues en électronique de puissance avancée***. Nous exerçons nos activités dans le domaine de l'électronique de puissance avancée depuis vingt ans. Nous croyons que grâce à nos compétences techniques, à notre expérience et à notre position de chef de file en matière de technologie de l'électronique de puissance avancée, de la commercialisation des produits fondés sur cette technologie, nous bénéficions d'une plate-forme solide pour poursuivre notre croissance dans le monde entier.
- ***Principaux produits et noms de marque reconnues.*** Nous offrons des produits, des solutions de système et des services qui sont techniquement avancés, dont la fonctionnalité et la performance sont conçues pour répondre aux besoins de la clientèle et qui sont bien connus pour leur qualité et leur fiabilité au sein de leurs marchés. Nous vendons nos produits principalement sous les noms de marque *Xantrex* et *Xpower by Xantrex*, chacun étant la principale marque au sein de nos marchés.

- ***Mise au point de produits axée sur le marché.*** Nous mettons au point de nouveaux produits et de nouvelles solutions au moyen d'une approche hautement disciplinée qui nous permet de répondre aux besoins de nos clients. Nous travaillons souvent directement avec des équipementiers en vue de mettre au point des solutions qui sont adaptées à leurs besoins et qui sont intégrées à la conception globale de leurs systèmes.
- ***Portefeuille solide en matière de propriété intellectuelle***. L'investissement que nous avons fait en recherche et en mise au point de produits au cours des 20 dernières années nous a dotés d'un portefeuille solide de propriété intellectuelle commercialement pertinente, notamment 58 brevets qui nous ont été octroyés ou qui sont en instance et une vaste étendue de connaissances technologiques et relatives au marché.
- ***Marché large et vaste clientèle.*** La diversité de nos marchés, de pair avec nos produits hautement concurrentiels, nous a permis de poursuivre notre croissance et de gagner une part du marché à l'égard de toutes nos activités même lorsque certains de nos marchés connaissaient des ralentissements économiques.
- ***Capacité de fabrication flexible et forte capacité d'impartition et d'achat.*** Nous avons donné effet à nos capacités en matière de fabrication en continu et d'achat mondial. Nous allions nos propres installations de fabrication et une forte capacité en matière d'impartition et d'achat pour atteindre nos cibles en matière de coûts, de qualité et de délais de livraison.
- ***Équipe de gestion chevronnée et culture animée de l'esprit d'entreprise.*** Notre équipe de gestion apporte un savoir-faire étendu à tous les aspects de notre activité et nous avons maintenu une structure de direction flexible en vue d'assurer un environnement de travail productif et créatif. Nous avons été nommés par Deloitte & Touche, S.E.N.C. comme l'une des 50 sociétés fermées les mieux gérées au Canada en 2001 et sommes admissibles de nouveau à ce titre en 2003. L'ensemble de nos 500 employés possèdent des actions ou détiennent des options d'achat d'actions de Xantrex Technology Inc.

Stratégie

Nous avons pour but de devenir le chef de file mondial en matière de mise au point, de fabrication et de commercialisation de l'électronique de puissance avancée au sein de nos marchés cibles en croissance. Les éléments clés de notre stratégie visant à atteindre cet objectif sont les suivants :

- ***Affermissement de la dominance de la technologie et des produits.*** Nous investissons de façon importante dans la recherche et la mise au point de nos produits et mettons l'accent sur la mise au point de notre technologie clé en vue d'adopter des approches plus multifonctionnelles, flexibles et axées sur les logiciels qui nous permettront de mettre au point plus rapidement de nouveaux produits qui répondent aux besoins de nos clients. En outre, nous mettons au point notre plate-forme technologique de la prochaine génération, fondée sur du matériel modulaire réutilisable et des conceptions de logiciels, qui à notre avis, nous permettront de mettre au point des produits plus petits, plus légers, plus fiables et plus flexibles tout en réduisant leur période de mise au point et les coûts de fabrication.
- ***Mise au point de produits, de solutions de système et de services.*** Notre filière de mise au point de nouveaux produits est solide et inclut de nouveaux produits et de nouvelles solutions de système pour des clients répartis dans tous nos segments du marché cible clés, à l'échelle mondiale. De plus, nous continuerons à approfondir nos relations avec les sociétés de technologie de puissance naissantes en vue de mettre au point l'électronique de puissance avancée qui facilitera l'accélération de la commercialisation de leur système de stockage d'énergie et d'alimentation décentralisée et qui nous permettra d'être au fait des tendances du marché.
- ***Expansion de nos réseaux de commercialisation et de distribution.*** Notre stratégie comprend l'accroissement de notre équipe de vente directe et l'augmentation du nombre de nos partenaires de distribution tiers. En 2003, les ventes en Amérique du Nord ont compté pour 87 % de nos produits d'exploitation. Bien que nous ayons l'intention de continuer à faire croître nos ventes en Amérique du Nord, nous redoublerons nos efforts sur nos marchés de croissance cibles à l'échelle internationale, tels que l'Europe, l'Amérique latine, l'Asie et l'Afrique.
- ***Approfondissement d'alliances stratégiques et recherche d'acquisitions stratégiques.*** Afin de faciliter l'accélération de la croissance de notre entreprise, nous approfondissons des alliances stratégiques conclues avec les principales sociétés de technologie de puissance et des clients en vue de mettre au point rapidement et de façon rentable des produits et des solutions de système pour nos marchés cibles. Nous croyons que la croissance de notre entreprise peut être davantage augmentée au moyen d'acquisitions et de placements sélectifs dans des sociétés qui sont conformes à notre plan stratégique. Notamment, nous tenterons d'acquérir des entreprises

d'électronique de puissance avancée, ou d'y investir, qui feront élargir notre gamme de produits, accroîtront notre clientèle ou augmenteront notre étendue géographique.

- ***Optimisation du rendement financier.*** Le dévouement à la cause de l'optimisation du rendement financier fait partie intégrante de notre stratégie au même titre que l'accroissement de la valeur pour les clients, les actionnaires et les employés. Nous nous sommes fixé des objectifs de croissance réalistes qui sont conformes avec notre plan stratégique, en ce qui concerne nos produits d'exploitation, nos profits, l'introduction de nouveaux produits, et l'accroissement de la rentabilité de l'exploitation au fur et à mesure de la croissance de notre entreprise.
- ***Atteinte de l'excellence d'exploitation.*** L'accent mis sur l'amélioration continue de l'efficience d'exploitation et de la qualité de tous les aspects de notre entreprise constitue une partie fondamentale de notre stratégie. Nous disposons des systèmes, des processus et de l'infrastructure nécessaires pour gérer efficacement et faire croître de façon rentable notre entreprise.

Croissance

Nos produits d'exploitation ont augmenté, passant de 10 millions de dollars en 1998 à 136 millions de dollars en 2003, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 69 %. Une part importante de notre croissance de 1998 à 2000 est imputable à des acquisitions réalisées en 1999 et en 2000, mais notre croissance entre 2001 et 2003 a été générée à l'interne. En 2002, malgré une conjoncture difficile dans laquelle les produits d'exploitation de nos concurrents ont diminué, nous avons maintenu nos produits d'exploitation. Nous avons également été nommés l'une des 500 sociétés de technologie ayant connu la croissance la plus importante en Amérique du Nord et l'une des 50 sociétés de technologie ayant connu la croissance la plus importante au Canada par Deloitte & Touche, S.E.N.C. en 2000, en 2002 et en 2003.

Le placement

Titres à placer :	3 725 000 actions ordinaires Si l'option pour répartitions excédentaires est levée intégralement, les actionnaires vendeurs offriront 558 750 actions ordinaires supplémentaires. Voir « Mode de placement ».
Prix d'offre :	18 $ CA par action ordinaire
Montant :	67 050 000 $ CA
Actions en circulation le 29 février 2004	Avant le placement : 23 963 471 actions ordinaires (26 085 693 actions ordinaires après l'échange de la totalité des actions échangeables en circulation de Xantrex US). Si le placement est réalisé : 27 688 471 actions ordinaires (29 810 693 actions ordinaires après l'échange de la totalité des actions échangeables de Xantrex US en circulation). Le nombre d'actions en circulation ne comprend pas les 1 282 832 actions ordinaires pouvant être émises à l'échange d'actions visées par des bons de souscription de Xantrex US ni les 3 293 191 actions ordinaires visées par des options en cours aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions ou disponibles autrement pour émission dans le cadre de ces régimes. Voir « Options d'achat de titres ».
Emploi du produit :	Nous prévoyons affecter de 15 à 20 % du produit net du placement aux ventes et à la commercialisation, de 20 à 25 % à la recherche et au développement et le reste de 55 à 65 %, avec les fonds tirés de nos activités, au fonds de roulement et aux besoins généraux de la Société, notamment des acquisitions sélectives de produits, de technologies et d'entreprises, ou des investissements dans ceux-ci, qui sont liés à nos activités, notamment parce qu'ils les complètent ou les développent. Voir « Emploi du produit ».
Inscription à la cote :	La Bourse de Toronto (la *TSX*) a approuvé sous condition l'inscription à sa cote des actions ordinaires sous le symbole *XTX*. L'inscription à sa cote est subordonnée à l'obligation, pour Xantrex Technology Inc., de remplir toutes les exigences de la TSX au plus tard le 3 juin 2004.
Facteurs de risque :	Un placement dans les actions ordinaires de la Société est spéculatif et comporte un degré de risque élevé. Avant d'acheter des actions ordinaires de Xantrex Technology Inc., il faudrait examiner de près les facteurs de risque exposés à la rubrique « Facteurs de risque », en plus des autres renseignements donnés dans le présent prospectus.

Sommaire des informations financières consolidées

Le sommaire des informations financières consolidées présenté ci-après aux 31 décembre 2003, 2002 et 2001, ainsi que pour les exercices terminés à ces dates, a été tiré des états financiers consolidés de la société paraissant ailleurs dans le présent prospectus. Les renseignements suivants doivent être lus à la lumière de ces états financiers et des notes y afférentes ainsi que du « Rapport de gestion », paraissant également dans le présent prospectus.

	Exercices terminés les 31 décembre		
	2003	**2002**	**2001**
	(les montants sont en milliers de dollars US, sauf les données par action)		
Données tirées de l'état des résultats			
Produits			
Alimentation décentralisée	46 212 $	30 002 $	42 730 $
Alimentation mobile	72 419	57 904	49 994
Alimentation programmable	17 304	15 701	16 436
Total des produits	135 935	103 607	109 160
Coût des produits vendus	92 908	71 430	76 924
Bénéfice brut	43 027	32 177	32 236
Marge bénéficiaire brute	31,7 %	31,1 %	29,5 %
Charges			
Frais de vente, de commercialisation et de distribution	17 449	16 783	17 599
Recherche et développement de produits	9 583	8 210	8 329
Moins les crédits d'impôt et les contributions gouvernementales	(1 318)	(504)	(504)
Recherche et développement de produits, montant net	8 265	7 706	7 825
Frais généraux et administratifs	7 845	6 379	7 767
Amortissement	3 163	3 286	2 537
Intégration	—	3 689	4 486
Total des charges	36 722	37 843	40 214
Bénéfice (perte) d'exploitation	6 305	(5 666)	(7 978)
Autres (produits) charges	(345)	200	1 229
Bénéfice (perte) avant les impôts sur les bénéfices et l'amortissement de l'écart d'acquisition	6 650	(5 866)	(9 207)
Charge fiscale (recouvrement)			
Charge d'impôts exigibles de l'exercice	321	242	139
Charge d'impôts futurs	622	(1 733)	418
Total de la charge fiscale (recouvrement)	943	(1 491)	557
Amortissement des écarts d'acquisition	—	—	5 116
Bénéfice net (perte)	5 707 $	(4 375)$	(14 880)$
Bénéfice net (perte) par action			
Bénéfice net (perte) par action de base	0,22 $	(0,17)$	(0,61)$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base	26 084	26 077	24 410
Bénéfice net (perte) par action dilué(e)	0,20 $	(0,17)$	(0,61)$
Nombre moyen pondéré dilué d'actions en circulation	27 893	26 077	24 410
Données tirées du bilan			
Total de l'actif	134 471 $	124 095 $	147 485 $
Passif à long terme, excluant la tranche à court terme	—	—	6 602
Capitaux propres	102 894	97 057	121 419
Principales informations financières			
BAIIA[1)]	10 717	2 576	268
Dépenses en immobilisations	1 169	819	2 878
Intérêts débiteurs nets inclus dans les autres produits	14	148	1 387
Amortissement inclus dans le coût des produits vendus	890	1 319	1 065

	Exercices terminés les 31 décembre		
	2003	**2002**	**2001**
	(les montants sont en milliers de dollars CA, sauf les données par action)		
Données supplémentaires en dollars canadiens			
Données tirées de l'état des résultats			
Produits	189 167 $	162 684 $	169 405 $
BAIIA[1)]	14 914	4 045	416
Bénéfice (perte) d'exploitation	8 774	(8 897)	(12 381)
Bénéfice net (perte)	7 942	(6 870)	(23 092)
Bénéfice net (perte) par action			
Bénéfice net (perte) par action de base	0,31 $	(0,27)$	(0,95)$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base	26 084	26 077	24 410
Bénéfice net (perte) par action dilué(e)	0,28 $	(0,27)$	(0,95)$
Nombre moyen pondéré dilué d'actions en circulation	27 893	26 077	24 410

1) Le BAIIA représente le bénéfice avant les intérêts, les impôts, l'amortissement et l'intégration. Le BAIIA n'a pas de signification normalisée prescrite par les PCGR canadiens et il est considéré comme une mesure financière non conforme aux PCGR. Par conséquent, il peut ne pas être comparable au BAIIA, tel qu'il est présenté par d'autres entités. Cependant, la société est d'avis que le BAIIA est un indicateur précieux de la rentabilité avant les impôts et qu'il est utilisé couramment par la communauté financière et des placements à des fins d'évaluation. La rubrique « Principales informations financières consolidées » fait un rapprochement entre le BAIIA et la mesure la plus directement comparable calculée conformément aux PCGR canadiens.

STRUCTURE ET HISTORIQUE DE LA SOCIÉTÉ

Dénomination, constitution en personne morale et bureaux

Xantrex Technology Inc. a été constituée en vertu de la *Company Act* (Colombie-Britannique) le 11 mars 1983. Elle a été prorogée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* à effet du 9 mai 1996 au moment du dépôt de ses clauses de prorogation en vertu de cette loi. Xantrex Technology Inc. est enregistrée en qualité de société extraprovinciale en vertu de la *Company Act* (Colombie-Britannique).

Dans le cadre du présent placement, la Société a déposé les clauses modificatrices en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 12 mars 2004 pour donner effet au regroupement des actions émises et en circulation de Xantrex Technology Inc. comme prévu à la rubrique « Restructuration ».

Notre siège social et notre principal établissement sont situés au 8999 Nelson Way, Burnaby, Colombie-Britannique V5A 4B5, et notre numéro de téléphone est le (604) 422-8595. L'adresse de notre site Web est www.xantrex.com. Les renseignements donnés sur ce site Web ne sont pas intégrés au présent prospectus par renvoi.

Historique

Xantrex Technology Inc. a été créée en 1983 dans le but de fournir de l'équipement électronique de puissance au marché des essais et des mesures. À mesure que nos activités se sont développées, nous avons acquis la réputation de fournir des produits techniquement avancés, de haute qualité et fiables. Fin 1998 et début 1999, nous avons mis au point une stratégie de croissance axée sur notre compétence de base en technologie électronique de puissance avancée. Nous avons choisi de nous concentrer sur les marchés à croissance rapide de l'alimentation décentralisée, mobile et programmable ainsi que sur des niveaux de puissance de moins de un megawatt. Nous avons fait ce choix précis des marchés et des niveaux de puissance pour que notre Société occupe une place solide et défendable sur le marché. Nous avons prévu de mettre en œuvre notre stratégie au départ en acquérant des entreprises qui répondent clairement à nos critères sur le plan des produits de la technologie et du leadership sur le marché jusqu'à ce que nous atteignions la masse critique pour nous développer à l'interne. Pour financer nos acquisitions et investir dans notre stratégie de croissance, nous avons recueilli plus de 110 millions de dollars en actions entre octobre 1999 et juin 2001, surtout auprès d'investisseurs institutionnels au Canada, aux États-Unis et en Europe. Fin 1999 et début 2000, nous avons acquis Statpower Technologies Corporation, Trace Holdings, LLC et ses deux divisions d'exploitation, Trace Engineering and Trace Technologies, Heart Interface Corporation et Cruising Equipment Company, chacune étant bien établie et ayant une technologie, des produits et des positions d'importance sur des marchés correspondant à nos marchés cibles.

Depuis que ces acquisitions sont terminées, nous avons réussi à intégrer la totalité de ces entreprises à Xantrex, ce qui nous a placés parmi les chefs de file du marché et a créé la masse critique nous permettant de développer nos activités à l'interne. L'intégration comprenait la mise au point d'un plan stratégique pour nos activités ainsi que la restructuration de l'organisation et de l'équipe de direction pour créer une seule entreprise orientée sur nos clients et nos marchés. Nous avons également rationalisé des gammes et des marques de produits et mis en œuvre de nouveaux processus et systèmes d'exploitation pour appuyer notre stratégie de croissance.

Liens intersociétés

Xantrex Technology Inc. a deux filiales importantes, Xantrex US et Xantrex International. Xantrex US est une société de l'État de Washington, qui a deux catégories d'actions émises et en circulation : les actions ordinaires et les actions échangeables de Xantrex US, qui sont échangeables contre des actions ordinaires de la Société. Voir « Options d'achat de titres — Actions échangeables et bons ». La Société est propriétaire de la totalité des actions ordinaires en circulation de Xantrex US, mais pas de ses actions ordinaires échangeables. Xantrex International est une société de personnes créée sous le régime des lois de la Barbade par les deux filiales en propriété exclusive de Xantrex Technology Inc.

L'ÉLECTRONIQUE DE PUISSANCE AVANCÉE

Aperçu

L'électronique de puissance constitue l'interface clé entre des sources d'énergie électrique et des dispositifs électroniques et électriques. Cette interface est nécessaire parce qu'il existe presque toujours un défaut d'adaptation entre la puissance *brute* produite par une source d'énergie et la forme qui est nécessaire au fonctionnement des

dispositifs électroniques et électriques. Ce défaut d'adaptation peut provenir des écarts entre les niveaux de tension, entre les fréquences, des écarts de stabilité et des disparités entre les niveaux de fiabilité. Il peut également provenir des différences entres les types de courant, c'est-à-dire, le courant alternatif (*CA*), qui est un courant qui change de direction à intervalles réguliers, ou le courant continu (*CC*), qui se propage toujours dans le même sens. Le courant résidentiel classique qui est fourni par un service public d'électricité est le CA, tandis que le courant fourni par une batterie ou un panneau solaire est le CC. L'électronique de puissance remédie au défaut d'adaptation entre la source d'alimentation et le besoin de fonctionnement en convertissant la puissance brute en la forme appropriée fiable de puissance de haute qualité.

L'électronique de puissance avancée applique une technologie moderne de l'électronique de l'état solide pour créer des convertisseurs de puissance compacts, efficaces, rentables et fiables permettant de convertir la puissance électrique brute à partir d'une source d'alimentation, telle que le réseau électrique centralisé, des producteurs décentralisés ou des systèmes d'alimentation mobile, en puissance de haute qualité nécessaire à la plupart de l'équipement électronique et électrique. Cette conversion est réalisée à l'aide de technologies de puce à semi-conducteur de puissance, de circuits de commutation de puissance à haute fréquence compacts et très efficaces et d'une technologie de contrôle programmé. L'électronique de puissance génère de la puissance dotée des qualités suivantes :

- ***Haute qualité*** — en captant la puissance brute provenant d'une source de production de stockage et en convertissant le courant et en traitant la puissance en vue de la réguler en fonction de tolérances de tension et de fréquence précises et d'éliminer toutes les perturbations, telles que des variations transitoires de courte durée de tension (*variations brusques*, *surtensions* et *mises au repos*) ou des distorsions;
- ***Fiabilité*** — en combinant l'électronique de puissance avancée avec des dispositifs de production ou de stockage d'électricité à titre de source d'alimentation de secours visant à procurer à l'utilisateur une source d'alimentation de rechange immédiate en cas de panne d'électricité provenant du réseau électrique centralisé;
- ***Intelligence*** — grâce à la capacité de l'électronique de puissance avancée à fournir des modes de fonctionnement multiples, des fonctions de protection avancée et une capacité d'adaptation à des charges variables;
- ***Durabilité et décentralisation*** — en combinant l'électronique de puissance avancée avec les sources d'énergie renouvelable, telles que l'énergie solaire et éolienne ou les technologies naissantes de production et de stockage décentralisés, telles que les génératrices à moteur, les microturbines, les piles à combustible, les batteries avancées et les volants, en vue de créer des producteurs autonomes qui peuvent fournir directement de l'électricité nécessaire aux besoins locaux ou la fournir au réseau électrique afin qu'elle soit utilisée ailleurs.

Fonctionnement de l'électronique de puissance avancée

Bien que les dispositifs électriques et électromécaniques classiques ainsi que les dispositifs électroniques simples soient en mesure de remplir les fonctions de conversion d'énergie, ils comportent de nombreux désavantages au chapitre de la taille, du poids, de l'efficacité et du coût qui les rendent inadaptés à la production de systèmes d'alimentation fiables de haute qualité et, notamment, à l'utilisation avec les technologies d'alimentation de production et de stockage décentralisés. En outre, ces dispositifs n'ont pas la capacité de contrôle et de calcul pour fournir les modes de fonctionnement multiples, les fonctions de protection avancée et la capacité d'adaptation à des charges variables exigés par de nombreuses applications modernes.

Dans un convertisseur électronique de puissance avancée, la puissance brute est convertie lorsqu'elle passe par des commutateurs à semi-conducteur de puissance dans le convertisseur. Ces commutateurs sont fondés sur la même technologie de puces de silicium que celle des microcircuits intégrés et d'autres circuits intégrés. Toutefois, tandis qu'un microcircuit intégré contient des millions de petits commutateurs qui contrôlent les signaux de données à faible puissance, chaque commutateur à semi-conducteur de puissance contient généralement un commutateur qui peut contrôler une grande quantité de puissance. En contrôlant la séquence et le minutage de fonctionnement des commutateurs, l'électronique de puissance avancée convertit efficacement la puissance brute en la forme désirée.

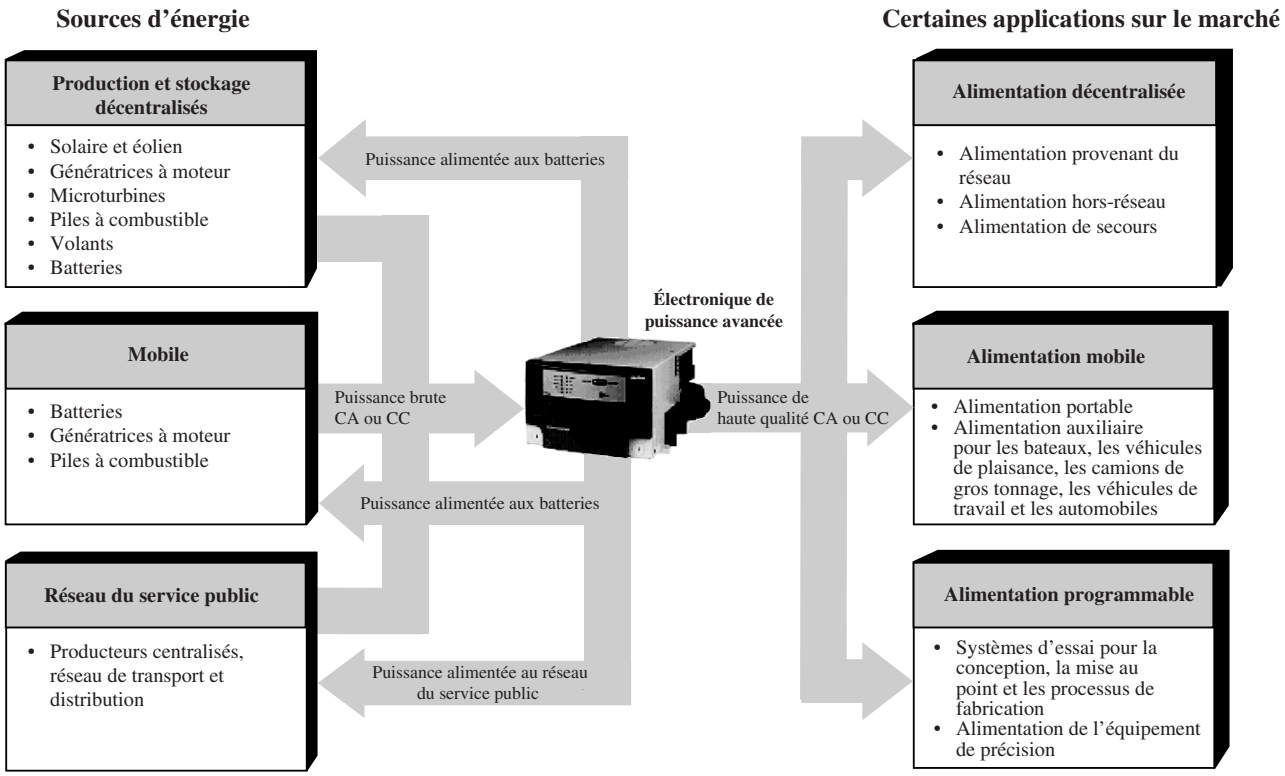
De nombreux convertisseurs électroniques de puissance avancée ont recours à une technique de conversion de puissance à haute fréquence au moyen de laquelle les commutateurs à semi-conducteur fonctionnent à des fréquences de commutation élevées, généralement supérieures à 20 000 Hz ou cycles par seconde. Ces fréquences de fonctionnement élevées permettent d'utiliser des composants électriques dans le convertisseur électronique de puissance, tels que des condensateurs et des transformateurs, qui sont beaucoup plus petits, ce qui se traduit par des gains appréciables de densité de puissance, soit la quantité de puissance convertie par unité de volume ou de poids. Ces

gains de densité de puissance favorisent la mise au point de systèmes d'alimentation beaucoup plus compacts dont la dimension est inférieure à un dixième de la taille et du poids des systèmes fondés sur la technologie à basse fréquence classique.

Les commutateurs à semi-conducteur de puissance sont contrôlés par des signaux électriques à basse puissance provenant d'une unité de contrôle électronique dans le convertisseur de puissance. Dans les convertisseurs de puissance classiques, l'unité de contrôle se compose de quelques composants électroniques discrets, ou d'un circuit intégré spécialisé, qui permettent généralement au convertisseur de ne remplir qu'une seule fonction préétablie. Dans les convertisseurs électroniques de puissance avancée, la fonction contrôle est généralement accomplie par un programme dont l'exécution dépend d'un microcircuit intégré spécialisé ou d'une puce microprocesseur de traitement de signal numérique dans le convertisseur de puissance. Le contrôle programmé permet de mettre en application de nombreux modes ou fonctions de fonctionnement dans le convertisseur et de programmer celui-ci pour qu'il s'adapte aux caractéristiques des différentes sources d'énergie ainsi qu'aux différents dispositifs électroniques et électriques. Par exemple, le contrôle programmé avancé est utilisé dans les convertisseurs électroniques de puissance des grosses éoliennes pour leur permettre de contrôler l'éolienne afin qu'elle puisse absorber l'énergie des rafales sans mettre sous tension la transmission mécanique ou causer des perturbations dans le réseau d'électricité du service public raccordé à l'éolienne.

Applications

Le diagramme suivant illustre la relation entre les sources d'énergie, l'électronique de puissance avancée et les utilisations, ou les applications, de la puissance de haute qualité produite au moyen de l'électronique de puissance avancée :



Les interfaces électroniques de puissance avancée peuvent être classées selon les liaisons suivantes :

Entre les sources d'alimentation décentralisée et mobile et les dispositifs électroniques. L'électronique de puissance avancée capte la puissance brute d'une source d'alimentation décentralisée ou mobile telle qu'un panneau solaire, une éolienne ou une batterie et la convertit en une forme qui peut être utilisée par un dispositif électronique ou électrique. Par exemple, dans un véhicule, la seule source d'énergie électrique disponible est le système de batterie et d'alternateur du véhicule qui produit une alimentation à CC de 12 volts. De nombreux produits électroniques et électriques

nécessitent une alimentation à CA de 120 volts pour fonctionner puisqu'ils ont été conçus principalement pour usage résidentiel ou commercial. Afin d'utiliser ces produits dans un véhicule, un convertisseur électronique de puissance avancée est nécessaire pour convertir l'alimentation à CC de 12 volts du système électrique du véhicule en alimentation à CA de 120 volts. La plupart des formes de production et de stockage d'électricité utilisées dans les systèmes d'alimentation décentralisée, tels que les panneaux solaires, les éoliennes à vitesse variable, les microturbines, les piles à combustible, les batteries (à acide sans plomb) avancées et les volants, produisent une forme d'électricité qui ne peut être utilisée directement par des dispositifs électroniques ou électriques.

Entre l'alimentation du réseau du service public et les dispositifs électroniques. L'électronique de puissance avancée convertit l'alimentation à CA fournie pour le réseau du service public en une forme qui peut être utilisée par un dispositif électronique ou électrique. Les fonctions générales d'une interface comprennent les suivantes :

- l'alimentation électrique — où l'alimentation à CA est convertie en alimentation à CC à basse tension dans un dispositif électronique pour faire fonctionner ses circuits internes;
- la qualité de l'alimentation — où l'alimentation à CA est traitée en vue d'éliminer les perturbations, telles que les variations transitoires de courte durée de tension (*variations brusques*, *surtensions* et *mises au repos*) ou les distorsions, de sorte que le dispositif électronique ou électrique reçoit une alimentation à CA de haute qualité;
- l'alimentation de secours — où une source d'alimentation à CA de secours est fournie dans le cas d'une panne du réseau du service public.

Entre la source d'alimentation décentralisée et le réseau du service public. L'électronique de puissance avancée convertit également la puissance provenant d'une source d'alimentation décentralisée en une forme qui peut être alimentée au réseau du service public afin d'être utilisée ailleurs. Non seulement la puissance fournie par la plupart des systèmes naissants de production et de stockage décentralisés ne peut être utilisée directement par des dispositifs électroniques ou électriques, mais elle ne peut être alimentée directement au réseau du service public. Un convertisseur électronique de puissance avancée doit servir d'interface entre le système de production ou de stockage et le réseau du service public.

Entre la source d'alimentation décentralisée ou le réseau du service public et le système de stockage d'énergie. Les convertisseurs électroniques de puissance avancée sont utilisés pour convertir de l'énergie électrique provenant d'une source d'alimentation décentralisée, telle qu'un panneau solaire, une éolienne, une génératrice à moteur ou une pile à combustible, ou du réseau du service public, en une forme qui peut être stockée dans un système de stockage d'énergie, tel qu'une batterie, un volant, un super-condensateur, un système de stockage d'énergie magnétique superconducteur ou un système de stockage d'hydrogène pour les piles à combustible. Par exemple, un chargeur de batterie utilisant l'électronique de puissance avancée stabilise précisément le courant et la tension transmis à la batterie de sorte à charger la batterie rapidement, complètement et sans y causer de dommages.

TENDANCES DE L'INDUSTRIE

Le marché de l'électronique de puissance avancée est un marché existant et appréciable qui devrait continuer à connaître une croissance importante. Nous sommes d'avis qu'il existe quatre tendances principales qui stimulent la demande croissante de solutions d'alimentation intégrant l'électronique de puissance avancée.

Prolifération des dispositifs électroniques et électriques

La croissance du marché de l'électronique de puissance avancée est étroitement liée à la prolifération de dispositifs électroniques à titre d'outils et d'équipement indispensables visant à améliorer la qualité de la vie quotidienne. La croissance de l'utilisation de dispositifs électroniques et électriques et la dépendance accrue à leur égard englobent des applications d'affaires et de consommation et se sont également élargies pour inclure des applications mobiles. La dépendance à l'égard de ces dispositifs électroniques et électriques a fait augmenter le besoin d'une alimentation fiable de haute qualité à tout moment et n'importe où, ce qui, en revanche, stimule la demande de solutions d'alimentation compactes, de haute qualité et fiables qui sont fournies par les produits électroniques de puissance avancée.

Préoccupation liée à la fourniture d'une alimentation fiable et de haute qualité

L'utilisation accrue d'ordinateurs, d'Internet, de communications sans fil, d'équipement médical et de sécurité et d'autres dispositifs électroniques de pointe et sensibles à l'alimentation a suscité l'augmentation de la demande de sources d'énergie de haute qualité et très fiables. Le réseau du service public continue à être la source principale

d'énergie, mais il est assujetti à de nombreux problèmes de qualité, tels que les variations brusques, la surtension et les mises au repos et à des problèmes de fiabilité, tels que les baisses de tension, les pannes consécutives et les pannes généralisées, qui sont survenues récemment dans le nord-est des États-Unis, dans la région centrale du Canada et dans certains pays européens et qui ont lieu plus fréquemment et continuellement dans les régions en développement. Ces problèmes, même s'ils ne sont que de courte durée, peuvent causer la perte de données, des dommages à de l'équipement électronique sensible, l'arrêt d'activités d'exploitation, des difficultés massives et des préjudices corporels. L'énergie de piètre qualité et les interruptions d'alimentation sont causées par de nombreux facteurs, notamment un défaut de capacité ou une défaillance du réseau du service public centralisé, et des interruptions liées aux intempéries. La déréglementation des services publics d'électricité et les préoccupations croissantes d'ordre environnemental concernant les nombreuses formes de production et de transport d'énergie aggravent davantage les problèmes découlant des contraintes de capacité. Par conséquent, un nombre croissant de consommateurs d'énergie cherchent des solutions de rechange à la production d'électricité centralisée, telles que les systèmes de production et de stockage décentralisés, leur permettant d'avoir plus de contrôle sur leur alimentation électrique et de réduire leur dépendance à l'égard du réseau. Pratiquement tous ces systèmes nécessitent l'électronique de puissance avancée.

Naissance des technologies d'alimentation décentralisée

La tendance mondiale à la déréglementation des services publics d'électricité a créé des occasions pour les producteurs d'énergie, autres que les services publics classiques, de fournir de l'énergie aux consommateurs. En outre, la difficulté d'obtenir l'autorisation de situer et de construire de nouvelles installations de production centralisées et de nouvelles lignes de transport a mené à l'utilisation accrue de systèmes de production décentralisée, auquel cas la production d'énergie et la capacité de stockage sont situées près du lieu d'utilisation. Grâce à de nouvelles technologies et à des incitations gouvernementales, l'alimentation décentralisée est rapidement en voie de devenir une solution de rechange ou un ajout rentable à la production d'électricité centralisée des services publics. Ces nouvelles technologies incluent des systèmes de production, tels que les énergies solaire et éolienne, les microturbines et les piles à combustible, ainsi que des dispositifs d'énergie de secours, tels que les batteries avancées et les volants. Dans chaque cas, ces systèmes nécessitent l'électronique de puissance avancée pour produire et contrôler l'alimentation de haute qualité de façon fiable.

Besoins changeants de la clientèle

L'industrie de l'électronique de puissance avancée est très fragmentée, comptant peu de producteurs étant en mesure de fournir une gamme de produits couvrant plusieurs marchés. Toutefois, les clients tels que les équipementiers mettent de plus en plus l'accent sur leurs compétences clés et cherchent à acheter l'électronique de puissance avancée auprès d'un nombre limité de producteurs qui peuvent satisfaire leurs besoins de produits. En choisissant un producteur d'électronique de puissance avancée, les fabricants sont à la recherche de sociétés qui ont des technologies de pointe, des solutions de systèmes intégrés, des connaissances de mise au point de produits, un large éventail de produits, des produits concurrentiels au chapitre du prix et des capacités de service étendues. Les grands magasins de détail à succursales qui vendent une gamme complète de produits d'alimentation électrique cherchent également à s'approvisionner en une vaste gamme de produits électroniques de puissance avancée auprès de quelques producteurs. Les équipementiers et les détaillants sont à la recherche de producteurs qui peuvent mettre à leur disposition une *source d'approvisionnement unique* pour satisfaire à leurs besoins de produits.

NOTRE ACTIVITÉ

Aperçu

Nous sommes un concepteur, fabricant et distributeur important de produits électroniques de puissance avancée. Notre activité est axée sur les segments à forte croissance des marchés d'alimentation décentralisée, mobile et programmable. Nous estimons que l'évolution de l'industrie tend vers l'augmentation du besoin d'énergie de haute qualité et fiable et continuera à stimuler la demande de nos produits électroniques de puissance avancée et à alimenter notre croissance.

Dans les marchés que nous avons choisis, nous menons au chapitre des ventes, des gammes de produits, des noms de marques et de la technologie en matière de produits électroniques de puissance avancée. Notre technologie est fondée sur les technologies de puce à semi-conducteur de puissance, les circuits de commutation de puissance compacte à haute fréquence et la technologie de contrôle programmé privée. Ces technologies avancées nous permettent d'offrir des produits qui sont adaptés aux besoins de nos clients et qui sont plus petits, plus légers, plus intelligents, plus efficaces et plus fiables que notre matériel de conversion d'énergie classique.

Nous privilégions principalement les produits d'alimentation décentralisée, mobile et programmable dont les niveaux de puissance sont inférieurs à un mégawatt. Nous avons choisi de privilégier cet aspect en vue de créer une position de marché forte et défendable pour notre société sur un marché à forte croissance et à marge élevée. Nos produits répondent aux besoins d'une vaste gamme de clients, soit à titre de composant clé qui est intégré dans l'équipement produit par les équipementiers, que nous allions à une source d'énergie pour apporter une solution d'alimentation autonome, soit utilisé en combinaison avec des systèmes d'alimentation distincts. À titre d'interface entre les sources d'énergie et les utilisateurs finals, notre technologie constitue également un catalyseur clé pour les systèmes actuels de production et de stockage d'énergie décentralisée, tels que les systèmes d'énergie solaire, éolienne et de secours alimentés par des batteries et des groupes électrogènes et pour les technologies naissantes, telles que les microturbines, les piles à combustible, les batteries avancées et les volants. Nous estimons que notre connaissance du marché, notre technologie et notre expérience dans l'électronique de puissance avancée nous permettra de faire croître de façon rentable notre entreprise à l'échelle mondiale et de continuer à commercialiser avec succès de nouveaux produits et de nouvelles solutions de système au sein de nos marchés cibles.

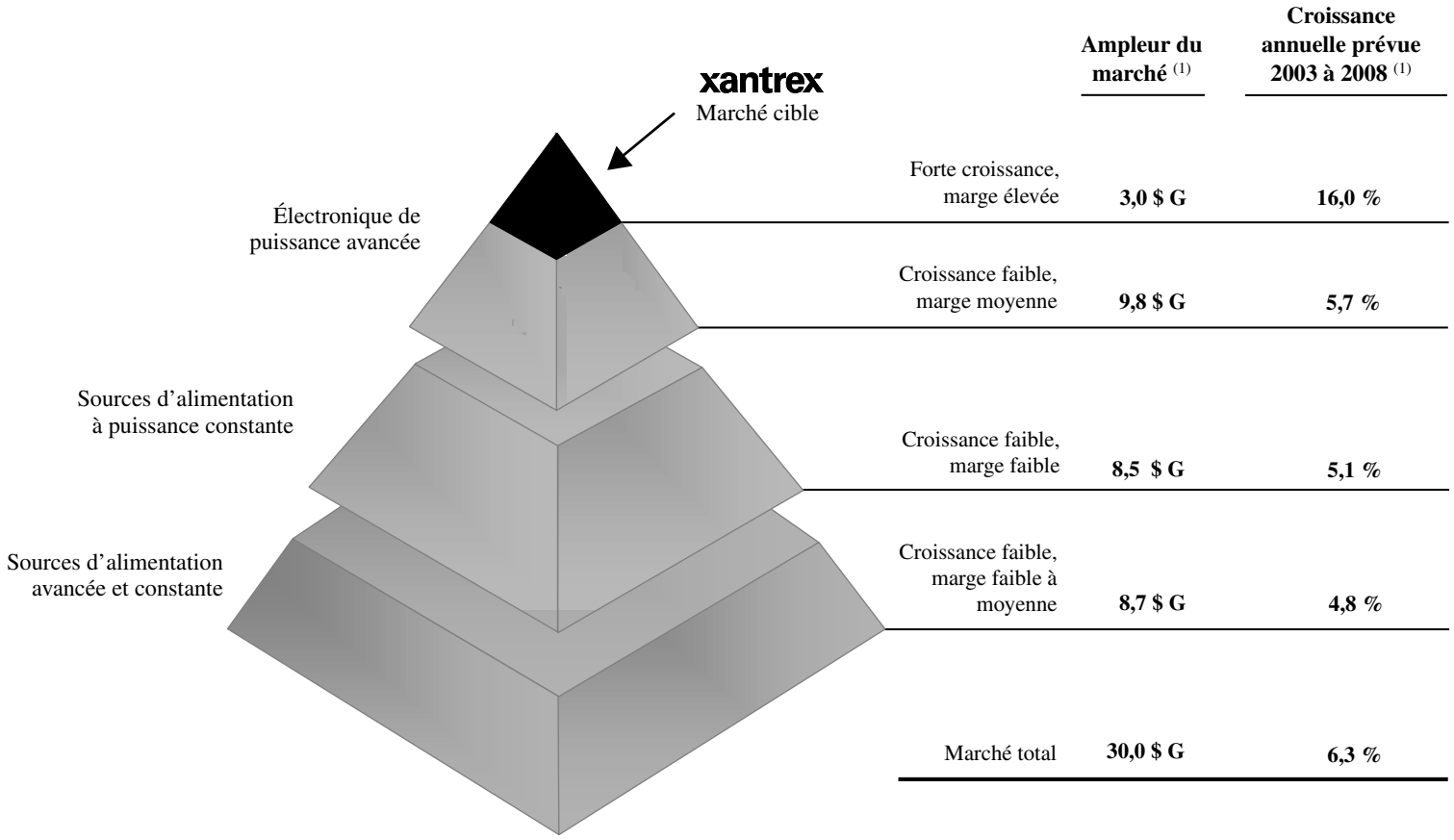
Occasions du marché

Aperçu. Selon les recherches menées par Micro-Tech Consultants, Darnell Group et Venture Development Corporation, nous estimons que les ventes sur le marché de l'électronique de puissance à l'échelle mondiale se sont élevées à environ 30 milliards de dollars en 2003. Nous estimons que ce marché croîtra au taux annuel de 6,3 % de 2003 à 2008. Nous croyons que le marché de l'électronique de puissance global peut être divisé en trois principaux segments qui ont chacun des caractéristiques distinctes. Ces segments sont les suivants :

- les grands manufacturiers ayant des divisions captives qui fabriquent des systèmes d'alimentation fixe et avancée destinés à être intégrés dans leurs propres produits et systèmes, que nous estimons avoir généré des ventes totales en 2003 d'environ 8,7 milliards de dollars et qui augmenteront au taux annuel de 4,8 %;
- les fabricants tiers indépendants de sources d'alimentation à puissance constante, telles que celles qui sont intégrées dans les ordinateurs et d'autres équipements électroniques, qui sont souvent vendues comme produits de base et que nous estimons avoir généré des ventes totales en 2003 d'environ 8,5 milliards de dollars et qui augmenteront au taux annuel de 5,1 %;
- les fabricants de produits électroniques de puissance avancée de solutions de système qui peuvent gérer des sources d'alimentation multiples et des charges variables, des séquences de fonctionnement complexes et agir à titre de systèmes de gestion de l'alimentation nécessitant un contrôle programmé intelligent que nous estimons avoir généré des ventes totales en 2003 d'environ 12,8 milliards de dollars.

Sur le marché total de 12,8 milliards de dollars de l'électronique de puissance avancée, nous avons ciblé les trois segments connaissant la croissance la plus importante, soit les alimentations décentralisée, mobile et programmable, que nous estimons avoir généré des ventes totales en 2003 d'environ 3 milliards de dollars et qui augmenteront au taux annuel de 16 %.

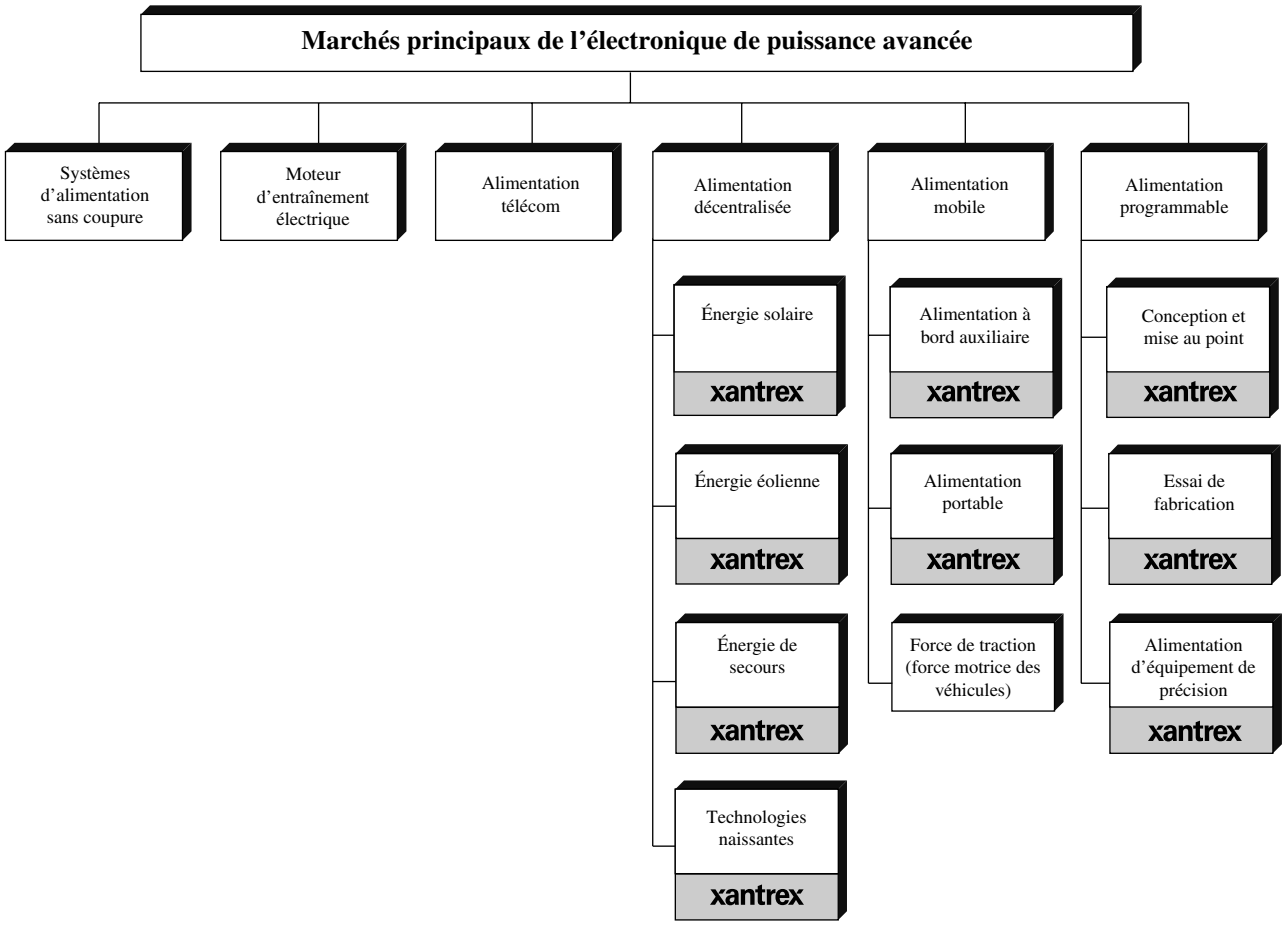
Le diagramme suivant illustre notre classification du marché de l'électronique de puissance dans son ensemble tel qu'il s'inscrit dans ces trois principaux segments et met en relief la partie de ce marché que nous ciblons.



	Ampleur du marché [1]	Croissance annuelle prévue 2003 à 2008 [1]
Forte croissance, marge élevée	**3,0 $ G**	**16,0 %**
Croissance faible, marge moyenne	**9,8 $ G**	**5,7 %**
Croissance faible, marge faible	**8,5 $ G**	**5,1 %**
Croissance faible, marge faible à moyenne	**8,7 $ G**	**4,8 %**
Marché total	**30,0 $ G**	**6,3 %**

(1) Estimation de la direction selon l'étude menée par Micro-Tech Consultants, Darnell Group et Venture Development Corp.

Le diagramme suivant illustre notre classification du marché de l'électronique de puissance avancée selon six marchés principaux, notamment les marchés de l'alimentation décentralisée, mobile et programmable composant les marchés cibles au sein desquels nous exerçons nos activités.



Description de nos marchés cibles et de notre clientèle

Le texte suivant présente une description détaillée des marchés de l'électronique de puissance avancée qui constituent notre marché cible croissant de 3 milliards de dollars, notamment la clientèle représentative dans chacun de ces segments du marché.

Marché de l'alimentation décentralisée. Notre marché de l'alimentation décentralisée est composé de technologies liées aux énergies solaire, éolienne et de secours ainsi que de technologies naissantes. Nous estimons que l'ampleur de ce marché se chiffrait à environ 1,7 milliard de dollars en 2003 et qu'il devrait croître de 21 % en 2004. Nous avons tiré environ 34 % de nos produits d'exploitation, soit 46 millions de dollars, de ce marché en 2003 et environ 29 % de nos produits d'exploitation, soit 30 millions de dollars, en 2002.

La clientèle d'énergie solaire cherche soit son indépendance du réseau du service public en installant un système de production d'énergie solaire entièrement autonome pour leur résidence ou leur entreprise, soit un raccordement au réseau d'électricité en installant un système de production d'énergie solaire qui lui permettra de revendre l'énergie qu'elle produit au service public. Nous avons accès à ce marché par l'intermédiaire des principaux distributeurs de produits solaires tels que BP Solar, SunWize Technologies et Conergy et par l'intermédiaire des intégrateurs de systèmes de production d'énergie solaire tels que PowerLight et RWE Schott.

Les producteurs d'énergie éolienne mettent au point des systèmes de production d'énergie renouvelable sous forme de parcs d'éoliennes qui produisent de grandes quantités d'électricité qui sont revendues au réseau d'électricité en vue de réduire la dépendance à l'égard des producteurs d'électricité centralisés, surtout ceux qui utilisent des combustibles

fossiles tels que le charbon, le pétrole et le gaz naturel. Notre clientèle d'énergie éolienne comprend GE Wind Energy, Florida Power and Light ainsi que Winergy et Loher (qui sont des divisions de Flender AG).

Notre clientèle d'alimentation de secours est à la recherche de sources d'alimentation auxiliaire qui servira d'alimentation de secours en cas de panne d'électricité, réduira le coût total de l'énergie ou améliorera la qualité et la fiabilité de leur énergie. Par exemple, des banques et d'autres entreprises dans des régions telles que les Caraïbes et l'Amérique latine où le réseau du service public est peu fiable achètent des systèmes d'alimentation de secours afin de pouvoir continuer à fournir des services pendant des pannes d'électricité. Nous avons accès à ce marché par l'intermédiaire des principaux distributeurs d'alimentation de secours et des intégrateurs tels que Equitel-Cumandes, Seremosa et Germanos. Nous fournissons également des produits d'alimentation de secours à des exploitants de réseaux de données, tels que Verizon, afin de fournir une alimentation de secours à CA à des centres de données et à des concentrateurs de réseaux.

Nous fournissons également des produits qui convertissent l'énergie provenant de technologies naissantes de production et de stockage d'énergie — telles que les piles à combustible, les microturbines, les batteries avancées et les volants — en une énergie à usage résidentiel ou commercial. Nous prévoyons que ces produits compléteront initialement et supplanteront éventuellement les technologies existantes, telles que les générateurs à moteur à combustion interne, comme moyen de fournir une alimentation de secours ou indépendante du réseau. Notre clientèle de technologie naissante à qui nous avons fourni des prototypes inclut UTC Fuel Cells, Hydrogenics, Plug Power, ZBB, American Superconductor et Capstone. À l'heure actuelle, ce marché naissant ne constitue pas pour nous une source de revenus importante et nous sommes incertains quant au moment où ces technologies seront commercialisables.

Marché de l'alimentation mobile. Nous estimons que l'ampleur du marché de l'alimentation mobile s'est établi à environ 960 millions de dollars en 2003 et prévoyons qu'il augmentera de 11 % en 2004. Nous avons tiré environ 53 % de nos produits d'exploitation, soit 72 millions de dollars, de ce marché en 2003 et environ 56 % de nos produits d'exploitation, soit 58 millions de dollars, en 2002.

Le segment à bord auxiliaire du marché de l'alimentation mobile inclut les clients cherchant à alimenter des appareils électroménagers tels que les téléviseurs, les fours à micro-ondes, les chaînes stéréophoniques et d'autres équipements électroniques à bord des bateaux, des véhicules de plaisance, des véhicules automobiles et des cabines couchette des camions de gros tonnage. Notre clientèle dans ce segment se compose des principaux équipementiers tels que Beneteau Yachts, Monaco Coach, Fleetwood, Winnebago, Volvo et Freightliner. Nous avons également d'importants clients dans le réseau de détail du marché des pièces de rechange, notamment West Marine, Camping World et Delco Remy. Nous fournissons des onduleurs encastrés que les constructeurs de véhicules automobiles songent à installer dans leurs véhicules pour permettre aux conducteurs de charger leurs dispositifs électroniques personnels ou aux passagers d'utiliser de petits téléviseurs ou des consoles de jeux. Les clients constructeurs de véhicules automobiles à qui nous avons fourni des onduleurs prototypes incluent DaimlerChrysler, Ford et General Motors. Le segment à bord auxiliaire du marché de l'alimentation mobile inclut également des entreprises et des organismes gouvernementaux qui veulent faire fonctionner de l'équipement de travail tel que des outils électriques, des ordinateurs, des enregistreurs de données et des dispositifs médicaux dans des véhicules utilitaires, d'entretien et d'urgence. Nos clients dans ce segment incluent American Emergency Vehicles, Industries Leader et Merlin Equipment.

Le segment de l'alimentation portable du marché de l'alimentation mobile inclut des clients à la recherche d'une source d'alimentation portable facile à utiliser leur permettant de faire fonctionner de l'équipement électronique et électrique à l'extérieur de leur résidence aux fins de travail et de loisir, et dans leur résidence comme source d'alimentation de secours. Nous offrons des blocs d'alimentation prêts à l'emploi qui allient une batterie rechargeable et un convertisseur électronique de puissance avancée dans une seule unité. Nous offrons également des convertisseurs d'énergie enfichables dans la prise de courant CC d'un véhicule qui fournissent une alimentation en CA à des fins diverses. Nous avons accès au marché de l'alimentation portable par l'intermédiaire des principaux clients du réseau de détail, notamment Sears, QVC, Radio Shack, Canadian Tire, Best Buy, Costco et Fry's Electronics.

Nous avons pour stratégie de nous concentrer sur l'alimentation électrique à bord des véhicules et des bateaux et sur les systèmes d'alimentation portables qui peuvent être facilement utilisés et transportés par nos clients. Nous ne ciblons pas les applications de traction pour l'électronique de puissance avancée, qui produisent la force motrice des véhicules, parce que nous croyons que le marché actuel, qui est axé principalement sur les véhicules spécialisés utilisés dans des applications industrielles et récréatives, connaît une croissance relativement lente. Le marché naissant des systèmes de traction dans les automobiles hybrides et les véhicules purement électriques sera, à notre avis, approvisionné par les

fournisseurs captifs des principaux constructeurs de véhicules automobiles. Ces fournisseurs sont en mesure d'accepter les faibles marges financières nécessaires pour rendre ces systèmes concurrentiels avec les moteurs de véhicules automobiles classiques.

Marché de l'alimentation programmable. Nous estimons que l'ampleur de notre marché d'alimentation programmable et d'alimentation d'équipement de précision s'est établi à environ 325 millions de dollars en 2003 et nous prévoyons qu'il augmentera de 14 % en 2004. Nous avons tiré environ 13 % de nos produits d'exploitation, soit 17 millions de dollars, de ce marché en 2003 et environ 15 % de nos produits d'exploitation, soit 16 millions de dollars, en 2002.

Le marché de l'alimentation programmable est composé de clients industriels qui conçoivent, mettent au point, fabriquent et essaient de l'équipement électronique. Ces clients sont à la recherche d'une alimentation programmable de précision pour les systèmes d'essai et de mesure utilisés dans la conception, la mise au point et la fabrication de leurs produits. En outre, il y a d'autres clients dans ce marché qui sont à la recherche de sources d'alimentation d'équipement de précision pouvant servir de composants à intégrer dans leurs produits, tels que les véhicules de services pétroliers, l'équipement de fabrication de semi-conducteurs et l'équipement médical. Notre clientèle pour les produits d'essai et de mesure inclut Intel, Boeing, Lockheed Martin et Cisco Systems et, pour l'alimentation d'équipement, elle inclut Applied Materials, Varian, Moog et Schlumberger. Selon Frost and Sullivan, cabinet d'études de marché important, Xantrex a été une des sociétés ayant connu la croissance la plus importante du marché de l'alimentation en CC en 2002. Leur étude a indiqué que notre croissance a été plus rapide que celle de nos concurrents clés et que nous avons gagné une part du marché grâce à nos produits innovateurs et de haute qualité, à notre vaste gamme de produits, à nos alliances stratégiques et à notre stratégie de vente et de commercialisation. En 2003, nous avons poursuivi la croissance de notre activité programmable à des taux supérieurs au taux de croissance du marché prévu.

Fluctuations saisonnières. Certains segments du marché de notre activité sont assujettis aux fluctuations saisonnières. Notre marché de l'alimentation décentralisée est composé de projets relatifs à l'énergie éolienne et de secours qui sont tributaires des échéanciers en raison de la planification et de la mise en œuvre du projet dans son ensemble par les clients (et par la clientèle des clients). Le caractère saisonnier du marché de l'alimentation solaire est attribuable au fait que la plupart des installations ont lieu au printemps et en été, comme le démontre la demande en énergie solaire par notre clientèle. Les détaillants du marché de l'alimentation mobile placent leurs commandes avant les grandes saisons d'achat commerciales, comme Noël, la Fête des pères et la saison de navigation printanière. Nos équipementiers et nos intégrateurs de systèmes de l'alimentation mobile ne sont pas assujettis à des fluctuations saisonnières. Dans le marché de l'alimentation programmable, les acheteurs achètent en fonction de leurs besoins qui varient peu selon les saisons. L'influence générale des saisons sur notre activité se prédit très facilement et les tendances saisonnières ont souvent pour effet de se contrebalancer. Par exemple, les commandes en alimentation solaire chutent de façon naturelle durant le quatrième trimestre et la demande provenant de nos détaillants augmente généralement à l'approche de Noël.

Forces

Nous estimons que les éléments suivants constituent nos forces concurrentielles clés :

Compétences techniques et expérience étendues en électronique de puissance avancée. Nous exerçons nos activités dans le domaine de l'électronique de puissance avancée depuis vingt ans. Pendant cette période, nous nous sommes taillés une position de chef de file en électronique de puissance avancée en mettant au point de nouvelles technologies et en les appliquant avec succès à des produits commerciaux et à des solutions de système. Par exemple, dans le marché mobile, nous sommes les premiers concepteurs de convertisseurs d'énergie compacts qui fournissent des solutions d'alimentation de haute qualité et nous sommes le chef de file du marché en ce qui concerne les applications à bord des bateaux, des véhicules de plaisance et des camions de gros tonnage. Dans le marché résidentiel d'alimentation décentralisée, nous avons mis au point des produits électroniques de puissance avancée pour des systèmes d'alimentation solaire et de secours hors-réseau il y a plus de quinze ans et nous demeurons le chef de file de ce marché. Plus de 250 000 de nos convertisseurs électroniques de puissance avancée ont été installés dans le monde entier dans des systèmes solaires et de secours, fournissant aux propriétaires et aux entreprises une alimentation indépendante du réseau ainsi qu'une alimentation raccordée au réseau. Dans le domaine de l'alimentation programmable, nous avons rapidement et régulièrement gagné une part du marché au sein d'un marché technologiquement de pointe, en tirant parti de nos compétences techniques en électronique de puissance avancée.

Nous comptons plus de 125 employés qui se consacrent à nos activités de recherche et de mise au point de produits et nous croyons que la haute qualité de nos ingénieurs, de nos gestionnaires de produits et de nos techniciens nous procure un avantage concurrentiel important. Nous croyons que grâce à nos compétences techniques et à notre expérience en matière de technologie de l'électronique de puissance avancée, de la commercialisation des produits fondés sur cette technologie et à la vaste réserve de nouveaux produits qui seront introduits sur le marché au cours des deux prochaines années, nous bénéficions d'une plate-forme solide pour poursuivre notre croissance dans le monde entier. Nous croyons aussi que la réussite franche de nos produits et technologies nous procure un avantage concurrentiel puisque nous pouvons utiliser nos compétences techniques sur d'autres marchés ou pour d'autres applications.

Principaux produits et noms de marque reconnues. Nous offrons des produits, des solutions de système et des services qui sont techniquement avancés, dont la fonctionnalité et la performance sont conçues pour répondre aux besoins de la clientèle et qui sont bien connus pour leur qualité et leur fiabilité au sein de leurs marchés. Nous vendons nos produits principalement sous les noms de marque *Xantrex* et *Xpower by Xantrex*, chacun étant la principale marque au sein de nos marchés. Le soutien technique pour nos produits provient d'un réseau de service à la clientèle solide qui inclut des centres d'appels de soutien technique, des centres de réparation de produits et, pour certains produits, un soutien technique sur place. Nous croyons que la force de notre marque, notre infrastructure de service à la clientèle et nos principaux produits nous procurent également un avantage concurrentiel.

Mise au point de produits axée sur le marché. Nous mettons au point de nouveaux produits et de nouvelles solutions au moyen d'une approche hautement disciplinée qui nous permet de répondre aux besoins de nos clients. Notre personnel de mise au point de produits est organisé en équipes interfonctionnelles qui se consacrent à des marchés particuliers. Chaque équipe de mise au point de produits est composée de personnel des ventes, de la commercialisation, d'ingénierie, de fabrication, d'exploitation, du service à la clientèle et des services financiers qui ont des compétences techniques liées à un marché cible particulier leur permettant de comprendre les besoins des clients, les plates-formes technologiques les plus récentes, le milieu de la réglementation et les exigences de fabrication et de service. Chaque équipe de mise au point de produits suit un processus rigoureux de définition d'un besoin du marché et d'un concept de produit pour répondre à ce besoin, de vérification de la viabilité du concept auprès des clients actuels et éventuels, d'évaluation de la rentabilité et de mise au point d'un produit fondé sur le concept. Bien que la nature complexe de la technologie de l'électronique de puissance avancée nécessite généralement des périodes de mise au point allant de six à 24 mois, nous réduisons les périodes de mise au point de nos produits au moyen de techniques d'ingénierie concomitantes, d'outils de conception assistés par ordinateur avancés et d'essais de fiabilité très accélérés. Nous travaillons souvent directement avec des clients, notamment avec les équipementiers de véhicules de plaisance, de bateaux de plaisance, de camions de gros tonnage et de matériel de fabrication de semi-conducteurs, en vue de mettre au point des produits et des solutions de système qui sont adaptés à leurs besoins et intégrés à leurs procédés de fabrication, de logistique, de commercialisation et de service. En travaillant étroitement avec nos clients, nous croyons que nous avons acquis une compréhension établie de nos marchés cibles et nous avons une meilleure compréhension des besoins de nos clients, concevons de meilleurs produits qui répondent à ces besoins et établissons de solides relations suivies avec eux.

Portefeuille solide en matière de propriété intellectuelle. L'investissement que nous avons fait en recherche, en mise au point de produits et en développement des marchés au cours des 20 dernières années nous a dotés d'un portefeuille solide de propriété intellectuelle commercialement pertinente. En plus des 58 brevets qui nous ont été octroyés ou qui sont en instance, nous avons une marque forte, protégée par des marques de commerce, et une vaste étendue de connaissances technologiques et relatives au marché que nous protégeons par divers moyens, notamment par des droits d'auteur et la protection du secret commercial. Nous avons une connaissance détaillée des besoins des marchés que nous desservons et de la façon d'utiliser la technologie de puissance avancée pour répondre à ces besoins que, à notre avis et selon nos observations, les nouveaux entrants sur nos marchés peuvent difficilement imiter, même s'ils ont des capacités techniques sur d'autres marchés. Nous croyons que nos projets d'investissements en recherche, en mise au point de produits et en développement des marchés renforceront davantage notre propriété intellectuelle et augmenteront les barrières à l'entrée pour les concurrents.

Marché large et vaste clientèle. La diversité de nos marchés nous a permis de poursuivre notre croissance et de gagner une part du marché à l'égard de toutes nos activités même lorsque certains de nos marchés connaissent des ralentissements économiques. Nous sommes en très bonne position de croissance au sein de tous nos segments de marché. Mis à part GE Wind Energy, qui a compté pour environ 14 % de nos produits d'exploitation en 2003, aucun autre client n'a compté pour plus de 10 % de nos produits d'exploitation en 2003. Nous ne prévoyons pas avoir de

client qui compte pour plus de 10 % de nos produits d'exploitation en 2004. Nous disposons de très fortes parts du marché dans la plupart de nos marchés, mais nous avons une très bonne occasion de croître de façon importante en raison des faibles taux de pénétration de la technologie de l'électronique de puissance avancée dans des segments tels que l'automobile, les véhicules de plaisance, les bateaux, les camions de gros tonnage, l'alimentation portable et l'alimentation de secours. Notre position forte sur le marché de l'alimentation décentralisée nous permet de tirer profit des taux de croissance élevés au sein de segments d'énergie renouvelable tels que les énergies solaire et éolienne. Notre stratégie d'expansion mondiale représente une occasion excellente pour nous d'offrir nos produits et nos solutions à de nouveaux clients, tout en exploitant nos capacités de classe internationale en matière de fabrication et de gestion de chaîne logistique.

Capacité de fabrication flexible et forte capacité d'impartition et d'achat. Nous avons donné effet à nos capacités en matière de fabrication en continu et d'achat mondial. Ces capacités nous permettent de répondre aux besoins de nos clients dans des courts délais de réapprovisionnement tout en contrôlant nos coûts et en augmentant notre rentabilité. Nous allions nos propres installations de fabrication et une forte capacité en matière d'impartition et d'achat pour atteindre nos cibles en matière de coûts, de qualité et de délais de livraison. Nos activités de fabrications internes sont fondées sur des techniques de fabrication faisant appel au minimum de ressources nécessaires qui nous permettent de répondre rapidement aux fluctuations de la demande de la clientèle, de minimiser nos délais de livraison et de réduire nos coûts de fabrication. Nous entretenons également des relations de travail étroites avec nos fournisseurs d'impartition, ce qui nous permet d'atteindre des volumes plus élevés de certains produits à un coût inférieur, tout en maintenant nos normes de qualité. Nous procédons à la gestion centralisée de l'achat des matières premières pour nos activités de fabrications internes. Cette centralisation nous permet de coordonner des livraisons *juste à temps* avec nos fournisseurs, ce qui, par la suite, soutient notre exploitation de fabrication faisant appel au minimum de ressources nécessaires, réduit nos stocks et nous permet également de tirer parti de l'achat de matières et de fournitures à des prix favorables.

Équipe de gestion chevronnée et culture animée de l'esprit d'entreprise. Notre équipe de gestion a les compétences et l'expérience nécessaires à la croissance de notre entreprise. Notre équipe de haute direction apporte un savoir-faire étendu à tous les aspects de notre activité, notamment la stratégie d'affaires, les ventes, la commercialisation, l'expansion de l'entreprise, y compris les alliances et les acquisitions stratégiques, la recherche technologique et la mise au point de produits, la gestion de la fabrication et de la chaîne logistique, l'assurance de la qualité, les finances, la technologie de l'information et les procédés administratifs. Bien que nous ayons récemment connu une période de croissance rapide, nous avons maintenu une structure de direction non hiérarchique et flexible en vue d'assurer un environnement de travail productif et créatif. Un bon nombre de nos employés possèdent des actions de Xantrex Technology Inc. et l'ensemble de nos 500 employés détiennent des options d'achat d'actions. Nous avons été nommés par Deloitte & Touche, S.E.N.C. comme l'une des 50 sociétés fermées les mieux gérées au Canada en 2001 et sommes admissibles de nouveau à ce titre en 2003. Le programme de sociétés fermées les mieux gérées récompense les sociétés qui ont mis en œuvre des pratiques exemplaires, croissent rapidement et excellent sur le marché international.

Stratégie

Nous avons pour but de devenir le chef de file mondial en matière de mise au point, de fabrication et de commercialisation de l'électronique de puissance avancée au sein de nos marchés cibles en croissance. Les éléments clés de notre stratégie visant à atteindre cet objectif sont les suivants :

Affermissement de la dominance de la technologie et des produits. Nous avons affermi notre position à titre de chef de file de l'industrie en électronique de puissance avancée en investissant de façon importante dans la recherche et la mise au point de produits. Nous mettons au point notre technologie clé en vue d'adopter des approches plus multifonctionnelles, flexibles et axées sur les logiciels qui nous permettront de mettre au point plus rapidement de nouveaux produits qui répondent aux besoins de nos clients et de repositionner Xantrex, faisant passer son statut de fournisseur de produits facilitants à celui de prestataire de solutions de système et de services. Nous mettons également au point une capacité de réseautage de données de nos produits en vue de former des réseaux intégrés de convertisseurs de puissance alliés à des composants de surveillance et de contrôle qui permettront à nos clients de facilement amplifier et configurer leurs systèmes d'alimentation, ce qui fera de nos produits un élément clé de leurs systèmes d'alimentation. En outre, nous mettons au point notre plate-forme technologique de la prochaine génération, fondée sur du matériel modulaire réutilisable et des conceptions de logiciels, qui à notre avis, nous permettront de mettre au point des produits plus petits, plus légers, plus fiables et plus intelligents tout en réduisant leur période de mise au point et les coûts de fabrication. Ces progrès sont conçus pour prolonger la durée de vie utile et augmenter la fiabilité de nos produits

électroniques de puissance avancée afin de répondre aux besoins du marché croissant de disposer de produits de très haute fiabilité qui ont une longue durée de vie utile même dans des environnements d'exploitation exigeants. Nous prévoyons également continuer à travailler étroitement avec nos clients pour approfondir notre compréhension de l'évolution de leurs besoins de produits en vue de définir dans une optique prévoyante les domaines pertinents de nouvelles recherches, les occasions de mise au point de produits et les nouvelles applications de notre technologie.

Mise au point de produits, de solutions de système et de services. Nous avons réussi à tirer parti de notre position de chef de file en matière de produits et de technologie pour mettre au point des produits, des solutions de système et des services nouveaux et innovateurs. Notre filière de mise au point de nouveaux produits est solide et inclut de nouveaux produits et de nouvelles solutions de système pour des clients répartis dans tous nos segments du marché cible clé, à l'échelle mondiale. Par exemple, nous voulons introduire à court terme de nouveaux systèmes d'alimentation solaire raccordés au réseau qui sont faciles à installer et à utiliser aux fins d'applications résidentielles et commerciales, des systèmes d'alimentation réseautés pour les bateaux, les véhicules de plaisance et utilitaires et les véhicules de secours, des chargeurs de batterie portables et des systèmes d'alimentation programmable à faible puissance. À moyen terme, nous introduirons des onduleurs avancés et des systèmes de gestion de l'alimentation pour les applications en matière d'alimentation hors réseau et de secours, des systèmes d'alimentation solaire raccordés au réseau à puissance très élevée pour les services publics d'électricité et de plus gros convertisseurs électroniques de puissance avancée pour les éoliennes à multi-mégawatts. Nous avons l'intention d'utiliser la capacité de réseautage de données que nous intégrons dans nos nouveaux produits pour étendre nos activités de service actuelles de façon à offrir des services de surveillance et de diagnostic, des programmes de services prolongés et des services de mise à niveau de logiciels. À long terme, nous continuerons à approfondir nos relations avec les sociétés de technologie de puissance naissantes en vue de mettre au point l'électronique de puissance avancée qui facilitera l'accélération de la commercialisation de leurs produits tels que les piles à combustible, les microturbines et les volants.

Expansion de nos réseaux de commercialisation et de distribution. Afin d'affermir davantage les positions du marché de nos produits actuels et d'appuyer l'introduction de nos nouveaux produits, nous avons étendu nos réseaux de commercialisation et de distribution et nous prévoyons accroître notre équipe de vente directe et augmenter le nombre de nos partenaires de distribution tiers en Amérique du Nord ainsi que sur nos marchés en expansion cibles à l'échelle internationale, tels que l'Europe, l'Amérique latine, l'Asie et l'Afrique. En 2003, les ventes en Amérique du Nord ont compté pour 87 % du total de nos produits d'exploitation, tandis que les ventes sur les marchés internationaux ont compté pour 13 % du total de nos produits d'exploitation. Nous prévoyons que les ventes internationales seront stimulées par le redoublement de nos efforts de commercialisation à l'échelle internationale, les faibles taux de pénétration de nos produits électroniques de puissance avancée alliés à la croissance rapide de l'utilisation de dispositifs électroniques par les utilisateurs et les questions actuellement soulevées quant à la fiabilité du réseau. En outre, nous avons établi un certain nombre de programmes de commercialisation directe conçus pour faire connaître nos produits et créer des préférences auprès de groupes clés du public tels que les dépositaires et installateurs, les constructeurs de maisons et les entrepreneurs en électricité au sein de tous nos marchés. Nous croyons que ces initiatives de commercialisation sont importantes en vue d'augmenter la notoriété de notre marque et de créer la demande de nos produits.

Approfondissement d'alliances stratégiques et recherche d'acquisitions stratégiques. Les alliances stratégiques conclues avec les principales sociétés de technologie de puissance et des clients en vue de mettre au point des produits et des solutions de système pour nos marchés cibles facilitent l'accélération de la croissance de notre entreprise tout en conservant le capital et en réduisant le risque. Nous avons déjà établi un certain nombre d'alliances stratégiques, notamment des arrangements avec Winergy-Loher, important fabricant de l'industrie des éoliennes, et avec Schlumberger, chef de file du secteur des services pétroliers. En outre, nous prévoyons avoir de nombreuses occasions de conclure d'autres alliances stratégiques, notamment des arrangements avec des sociétés chefs de file qui fournissent des sources d'alimentation et des dispositifs de stockage et avec une ou plusieurs des principales sociétés de l'industrie de l'automobile en vue d'élaborer des solutions pour les marchés de l'alimentation décentralisée et mobile. Nous croyons que la croissance de notre entreprise peut être augmentée au moyen d'occasions sélectives visant à acquérir des sociétés, et à y investir, qui sont conformes à notre plan stratégique. Notamment, nous tenterons d'acquérir des entreprises d'électronique de puissance avancée, ou d'y investir, qui élargiront la gamme de nos produits, accroîtront notre clientèle ou augmenteront notre étendue géographique. Nous avons fait nos preuves en matière d'intégration d'acquisitions et sommes d'avis que nos compétences technologiques et notre expérience en électronique de puissance avancée font de nous un partenaire très attirant pour des alliances stratégiques et un choix logique à titre de participant dans la consolidation de l'industrie.

Optimisation du rendement financier. Le dévouement à la cause de l'optimisation du rendement financier fait partie intégrante de notre stratégie au même titre que l'accroissement de la valeur pour les clients, les actionnaires et les employés. Nous nous sommes fixés des objectifs de croissance réalistes dans nos plans d'exploitation annuels, qui sont conformes avec notre plan stratégique, en ce qui concerne nos produits d'exploitation, nos profits, l'introduction de nouveaux produits, et l'accroissement de la rentabilité de l'exploitation au fur et à mesure de la croissance de notre entreprise. Nous nous efforçons d'atteindre ces objectifs, en partie, en consolidant notre avantage concurrentiel à titre de fabricant de haute qualité et à faible coût et grâce à notre volonté d'exceller sur le plan de l'exploitation. Nous suivons l'évolution de notre progrès et nous nous employons continuellement à enrayer les reculs. Notre organisation et nos mesures incitatives visent à récompenser le rendement individuel, d'équipe et de société et sont en conformité avec nos cibles financières. Nous utilisons des critères financiers rigoureux en ce qui a trait à l'investissement dans de nouveaux produits et aux dépenses en immobilisations. En outre, nous gérons nos portefeuilles de produits à la lumière du marché final et de la diversité géographique.

Atteinte de l'excellence d'exploitation. L'accent mis sur l'amélioration continue de l'efficience d'exploitation et de la qualité de tous les aspects de notre entreprise constitue une partie fondamentale de notre stratégie. Nous saisissons les occasions de simplifier et d'améliorer nos processus et nos systèmes d'exploitation. Nous croyons que nous réaliserons une plus-value sur les investissements que nous avons faits dans de nouveaux processus et systèmes d'exploitation au cours des quatre dernières années qui serviront aux nouvelles activités de notre entreprise que nous mettrions en valeur ou dont nous ferions l'acquisition. Nous prévoyons appliquer nos nouvelles plates-formes technologiques à de nombreux produits en vue d'augmenter notre efficience d'exploitation en saisissant les occasions de réduire le nombre des différents composants que nous achetons et des différents montages que nous fabriquons. Notre capacité à appliquer les plates-formes technologiques à de nombreux produits et à réutiliser les conceptions de matériel et de logiciel essentielles nous permettra d'améliorer l'efficience de notre processus de mise au point de produits et d'en réduire le temps de cycle. Notre préoccupation avec la qualité englobe nos produits, nos services et nos processus d'exploitation dans le but d'établir systématiquement des normes élevées qui dépassent les espérances de la clientèle. Nous avons pour stratégie de concevoir d'emblée des produits, des services et des processus de qualité et de veiller à un contrôle et à des améliorations continus en vue de maintenir les normes que nous avons établies. Nous appliquons des pratiques industrielles modernes à nos processus d'assurance de la qualité et nous sommes résolus à mener le marché en offrant des produits de qualité à nos clients.

Croissance

Nos produits d'exploitation ont augmenté, passant de 10 millions de dollars en 1998 à 136 millions de dollars en 2003, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 69 %. Une part importante de notre croissance de 1998 à 2000 est imputable à des acquisitions réalisées en 1999 et en 2000, mais notre croissance entre 2001 et 2003 a été générée à l'interne. En 2002, malgré une conjoncture difficile dans laquelle les produits d'exploitation de nos concurrents ont diminué, nous avons maintenu nos produits d'exploitation. Nous avons également été nommés l'une des 500 sociétés de technologie ayant connu la croissance la plus importante en Amérique du Nord et l'une des 50 sociétés de technologie ayant connu la croissance la plus importante au Canada par Deloitte & Touche, S.E.N.C. en 2000, en 2002 et en 2003.

Produits et clients

Aperçu. Nos produits électroniques de puissance avancée procurent des solutions d'alimentation, soit comme produits entièrement autonomes ou comme composants clés qui sont intégrés dans des systèmes complets par des équipementiers ou des intégrateurs de systèmes du marché des pièces de rechange. Nous mettons au point, fabriquons et commercialisons les types suivants de produits électroniques de puissance avancée :

- des convertisseurs d'énergie solaire et éolienne qui convertissent l'électricité provenant de panneaux solaires et d'éoliennes en alimentation en CA utilisable. Ces convertisseurs sont produits comme modèles hors-réseau qui fournissent une alimentation en CA à une charge électrique telle qu'une résidence ou une entreprise ou comme modèles raccordés au réseau qui revendent l'alimentation en CA au réseau du service public;

- les chargeurs de batterie intelligents qui rechargent des groupes de batteries sur un bateau ou un véhicule ou dans un système d'énergie de secours ou décentralisée;

- les onduleurs/chargeurs qui allient les fonctions d'un onduleur et d'un chargeur de batterie et agissent comme unité d'alimentation auxiliaire pouvant être utilisée dans des véhicules ou des bateaux ou qui sont intégrés dans des systèmes d'alimentation de secours ou des systèmes d'alimentation décentralisée;
- des systèmes d'alimentation autonomes de secours, portables ou installés, qui fournissent une alimentation en CA ou en CC produite par une batterie rechargeable interne;
- des onduleurs portables qui fournissent une alimentation en CA produite par une batterie de véhicule;
- des alimentations en CC programmables qui fournissent une alimentation en CC de haute qualité, dont les seuils de tension et de courant peuvent être ajustés par l'utilisateur pour usage dans des applications d'essai et de mesure, des processus de fabrication et de l'équipement de précision;
- des composants d'instruments, de mesurage, de contrôle et de réseautage utilisés avec l'électronique de puissance avancée qui servent aux interfaces d'utilisateurs, aux interfaces d'ordinateurs et de réseaux, à la gestion de l'énergie, au contrôle des batteries et des onduleurs, aux chargeurs de batteries, à l'alimentation en CC et à d'autres dispositifs électriques.

Dans chacun de nos segments du marché, nous offrons des produits électroniques de puissance avancée qui répondent à des besoins actuels et nous lançons de nouveaux produits qui répondent à des besoins à court terme. Nous mettons également au point des produits et des technologies qui tireront parti des technologies naissantes de production et de stockage d'énergie décentralisée.

Produits actuels. Les tableaux suivants présentent, selon nos segments du marché, les produits représentatifs que nous vendons actuellement ainsi que nos clients représentatifs.

Alimentation décentralisée

Notre marché de l'alimentation décentralisée se compose de technologies d'énergie solaire, éolienne, de secours et naissants. Ce segment, qui a compté pour 34 % de nos produits d'exploitation en 2003, est notre segment de marché qui connaît la plus forte croissance.

Segment du marché	Produits représentatifs, applications et gammes de puissance	Clients représentatifs
Énergie solaire	Systèmes d'onduleurs pour convertir l'électricité produite par des panneaux solaires en alimentation en CA pour des installations hors-réseau et raccordées au réseau (un kilowatt à un mégawatt)	BP Solar RWE Schott Conergy PowerLight SunWize
Énergie éolienne	Onduleurs à utiliser avec des systèmes éoliens raccordés au réseau (10 kilowatts à 1,5 mégawatt)	GE Wind Energy Winergy-Loher Florida Power and Light Bergey Windpower enXco
Alimentation de secours	Systèmes d'alimentation de secours intégrés pour utilisation résidentielle et commerciale (1 kilowatt à 100 kilowatts)	Equitel-Cumandes Valerio Canez Seremosa Germanos Chicago Transit Authority
	Onduleurs Datacom fournissant une alimentation de secours en CA sur une infrastructure de 48 volts	Verizon
Technologies naissantes	Électronique de puissance et systèmes de contrôle à utiliser avec des prototypes et des unités d'essai sur le terrain de piles à combustible, de microturbines, de batteries avancées, de volants et d'autres technologies de production et de stockage d'énergie décentralisée (1 kilowatt à 1 mégawatt)	Capstone Plug Power Hydrogenics UTC Fuel Cells American Superconductor

Alimentation mobile

Notre marché de l'alimentation mobile se compose de l'alimentation à bord auxiliaire visant à faire fonctionner des appareils électriques et de l'équipement électronique dans des véhicules de plaisance, des bateaux, des automobiles et les cabines couchette des camions de gros tonnage, de l'alimentation à bord auxiliaire à grande capacité permettant de faire fonctionner des outils électriques, des ordinateurs, des enregistreurs de données et des dispositifs médicaux dans des véhicules de travail et d'une alimentation portable pour les consommateurs qui cherchent à faire fonctionner de l'équipement électrique à l'extérieur de leur résidence. Ce segment a compté pour 53 % de nos produits d'exploitation en 2003.

Segment du marché	Produits représentatifs, applications et gammes de puissance	Clients représentatifs
Alimentation à bord auxiliaire	*Véhicules de plaisance :* Onduleurs et onduleurs/chargeurs fournissant une alimentation en CA pour les appareils électriques, les systèmes d'éclairage et de divertissement produite par des batteries à bord (500 watts à quatre kilowatts)	Fleetwood Monaco Coach Winnebago Camping World Coast Distribution
	Bateaux : Onduleurs et onduleurs/chargeurs fournissant une alimentation en CA pour les appareils électriques, les systèmes d'éclairage et de divertissement produite par des batteries à bord (500 watts à quatre kilowatts). Chargeurs de batterie pour maintenir des batteries en condition optimale (10 ampères à 50 ampères)	West Marine Beneteau Yachts Advance Trident Hunter Marine Sabre Yachts
	Camions de gros tonnage : Onduleurs/chargeurs fournissant une alimentation en CA produite par des batteries à bord pour faire fonctionner les appareils électriques dans des cabines couchette (300 watts à cinq kilowatts)	Freightliner Volvo International Truck Delco Remy General Dynamics
	Véhicules de travail : Onduleurs/chargeurs fournissant une alimentation en CA pour faire fonctionner des lumières, des moteurs, des outils, de l'équipement industriel et de sécurité (un à quatre kilowatts). Des chargeurs de batterie (10 ampères à 50 ampères)	Leader Industries American Emergency Vehicles LDV Auto Truck Merlin Equipment
Alimentation portable	Onduleurs fournissant une alimentation en CA produite par des batteries (75 watts à trois kilowatts). Un système de bloc d'alimentation intégré à onduleur et à batterie fournissant une alimentation en CA et en CC portable (150 watts à 1 500 watts)	Sears Canadian Tire QVC Radio Shack Fry's Electronics

Alimentation programmable

Notre marché de l'alimentation programmable se compose de sources d'alimentation programmable de précision pour la conception d'équipement électronique, l'essai de procédés de fabrication et pour l'intégration dans des produits où la qualité de l'alimentation est critique. Ce segment a compté pour 13 % de nos produits d'exploitation en 2003. Notre taux de croissance sur ce marché en 2003 a dépassé notre estimation du taux de croissance de l'ensemble du segment du marché en 2003.

Segment du marché	Produits représentatifs, applications et gammes de puissance	Clients représentatifs
Alimentation d'équipement de conception et de mise au point	Systèmes d'alimentation en CC programmable servant à la conception d'équipement électronique en laboratoire (60 watts à 40 kilowatts)	Intel Lear Automotive Lockheed Martin Boeing
Alimentation d'équipement d'essai de fabrication	Systèmes d'alimentation en CC programmable servant à l'essai d'équipement électronique au cours du procédé de fabrication (60 watts à 40 kilowatts)	Cisco Systems Sun Microsystems Celestica TRW Automotive EMC
Alimentation d'équipement de précision	Systèmes d'alimentation en CC programmable sous forme de systèmes d'alimentation intégrés dans l'équipement électronique de précision (un kilowatt à 40 kilowatts)	Applied Materials Varian Schlumberger Moog

Lancements de produits à court terme. Le tableau suivant présente, selon le segment du marché, certains des produits que nous avons terminés et dont nous prévoyons commencer la production commerciale ou qui sont en cours de mise au point et que nous avons l'intention de produire d'ici la fin de 2005 :

Segment du marché	Produits	Application
Alimentation décentralisée	Systèmes d'onduleurs raccordés au réseau pour convertir l'électricité produite par des panneaux solaires en alimentation en CA pour les marchés mondiaux (un à 2,5 kilowatts)	Convertit l'électricité produite par des panneaux solaires résidentiels en vue de sa réalimentation dans le réseau.
	Système d'onduleurs/chargeurs avancé pour les marchés mondiaux d'énergie solaire et d'alimentation de secours (un kilowatt à 15 kilowatts)	Convertit l'électricité produite par des panneaux solaires ou d'autres formes d'énergie pour faire fonctionner des appareils en CA dans les résidences et les petites entreprises. Fournit une protection d'alimentation de secours.
	Système d'onduleur à haute puissance européen pour convertir l'énergie solaire en alimentation en CA pour des applications de raccordement au réseau des services publics (100 kilowatts à 500 kilowatts)	Convertit et gère l'électricité produite par des panneaux solaires industriels en vue de sa réalimentation dans le réseau du service public.
Alimentation mobile	Onduleurs aux fins d'applications dans l'industrie automobile (75 watts à 300 watts)	Fournit de l'électricité en CA intégrée dans des autos et des camions légers. Des modèles prototypes ont été mis au point et expédiés à DaimlerChrysler, à Ford et à GM.
	Onduleur/chargeur sinusoïdal réseauté pour les bateaux, les véhicules de plaisance et de travail sur les marchés mondiaux (un kilowatt à quatre kilowatts)	Fournit une alimentation en CA et sert à la gestion de systèmes électriques sur les véhicules.
	Chargeur de batterie à charge régulée en trois étapes indépendantes pour les marchés mondiaux (15 ampères à 50 ampères)	Maintient la condition optimale des groupes de batteries à bord de bateaux ou de véhicules n'importe où dans le monde.
	Chargeur de batterie en trois étapes contrôlée par microprocesseur (deux ampères à 40 ampères)	Chargeur portable à haute performance qui prolonge la vie utile des batteries dans les autos, les camions et les véhicules de sport.

Segment du marché	Produits	Application
Alimentation programmable	Alimentation en CC programmable à faible puissance pour les marchés mondiaux (60 watts à 420 watts)	Alimentation pour la conception et la mise au point.

Mise au point de produits à moyen terme. À moyen terme, d'ici trois à quatre ans, nous estimons qu'il y aura des occasions de croissance importantes pour notre technologie et nos produits au fur et à mesure que nos marchés continuent à évoluer et à croître. Par exemple, la grosseur et la puissance nominale des éoliennes individuelles augmentent en réponse à la demande du marché de réaliser des coûts inférieurs par unité d'énergie — nous prévoyons mettre au point des convertisseurs électroniques de puissance avancée pour les éoliennes multimégawatts qui seront offertes sur le marché dans deux ou trois ans. Dans le même ordre d'idées, les grandes installations d'énergie solaire destinées à la production d'énergie commerciale et à la production d'énergie par les services publics sont de plus en plus courantes et nous prévoyons mettre au point des convertisseurs plus puissants aux fins de ces applications.

Nos gammes de produits actuelles procurent de nombreuses occasions d'expansion, de mise en valeur et de nouvelles applications. Nous envisageons d'utiliser notre réseau de données et notre technologie de logiciels de contrôle pour mettre au point des produits pour la surveillance et le contrôle additionnel des sources et des charges d'alimentation permettant une gestion d'énergie plus globale. La technologie de réseautage peut être utilisée pour intégrer un groupe électrogène classique à l'électronique de puissance avancée, au stockage de batteries et, éventuellement, à des sources d'énergie renouvelable telles que les panneaux solaires ou les éoliennes, pour créer un système de production d'énergie hybride. Un contrôleur programmé gère le système pour faire le meilleur usage de l'énergie produite par le groupe électrogène, la batterie et les sources d'énergie renouvelable afin de réduire la consommation de combustible et les émissions et d'améliorer le rendement électrique. Nous mettons au point des prototypes de ces systèmes hybrides de production d'énergie qui, à notre avis, trouveront matière à application sur nos marchés de l'alimentation mobile et décentralisée. Nous prévoyons également assurer l'interface entre notre réseau de données et d'autres réseaux locaux et de longue portée, tels qu'Internet, pour permettre la surveillance et le contrôle à distance et informatisé de systèmes d'énergie décentralisée. Un système de surveillance Internet pourrait être utilisé par un service public pour obtenir et réunir des données en temps réel sur la quantité d'énergie fournie par des milliers de petits producteurs d'alimentation décentralisée raccordés à son réseau.

Mise au point de produits à long terme. L'électronique de puissance avancée servira à titre d'interface nécessaire entre les technologies de production et de stockage d'énergie naissantes, telles que les piles à combustible, les microturbines, les batteries avancées et les volants, et les utilisateurs finals, ce qui facilitera la mise au point de produits rentables. Nous avons vendu, et prévoyons continuer de vendre, des convertisseurs électroniques de puissance avancée à des sociétés qui mettent au point ces technologies pour usage dans la mise au point en laboratoire et dans des essais sur le terrain. Bien que le choix du moment de la commercialisation généralisée de produits utilisant ces nouvelles technologies de puissance soit incertain, les débouchés pourraient être considérables. Nous prévoyons continuer à évaluer les occasions de travailler avec les principales sociétés sur des produits en cours de mise au point. Nous croyons que les technologies et les produits ayant fait leurs preuves que nous avons déjà mis au point pour nos applications commerciales actuelles sont facilement adaptables à ces applications de production et de stockage d'énergie naissantes, moyennant certaines modifications relativement mineures.

Cadre réglementaire

Nos produits sont assujettis à divers règlements en matière de sécurité des produits et de compatibilité électromagnétique (*CEM*) dans les différentes régions géographiques où sont vendus nos produits. En général, sauf en Europe, les règlements sur la sécurité des produits exigent la certification par un organisme tiers et comportent des codes (d'installation) nationaux ou régionaux. La certification ne peut être attribuée que par des organismes accrédités nationaux ou régionaux et elle a lieu conformément aux normes en vigueur dans la région applicable. L'essai et l'évaluation d'échantillons sont nécessaires à la certification et des inspections périodiques des installations de fabrication sont faites suivant l'obtention de la certification afin d'assurer le respect des normes. Dans le cas de l'Union européenne, la sécurité des produits est garantie par un processus d'autodéclaration et le fabricant assure la conformité de la conception et le contrôle de la production continue du produit conformément aux processus d'ingénierie, de fabrication et d'assurance de la qualité. Les produits seront soumis à de nouveaux essais s'ils subissent des changements de conception qui pourraient avoir une incidence sur la conformité.

La conformité CEM, qui a pour but d'assurer le fonctionnement des produits électroniques sans que ne se produisent des perturbations radioélectriques, est généralement visée par l'autodéclaration pour nos types de produits. Chaque pays et chaque région a ses propres exigences et nous concevons nos produits et nous les soumettons à des essais conformément à ces exigences. Les résultats sont ensuite conservés dans des dossiers. Le fabricant assure le maintien de la conformité selon les processus d'ingénierie, de fabrication et d'assurance de la qualité et les produits seront soumis à de nouveaux essais s'ils subissent des changements de conception qui pourraient avoir une incidence sur la conformité.

Ventes, commercialisation et service à la clientèle

Nos équipes de ventes et de commercialisation sont alignées avec nos marchés et notre clientèle auxquels elles consacrent leurs efforts. Elles sont chargées de la gestion et de l'établissement de relations étroites avec nos clients clés et s'assurent que les besoins de nos clients sont bien compris au sein de Xantrex. Les ingénieurs technico-commerciaux offrent un soutien et une formation préalables aux ventes et travaillent avec les clients pour intégrer la conception dans nos produits et nos solutions et les adapter à leurs besoins. Les chefs de produit au sein de notre organisation de commercialisation mettent au point des conceptions de produits, mènent des études de marché et définissent les besoins du marché, les stratégies relatives au réseau de distribution et au service pour les nouveaux produits et les nouvelles solutions de système. Nous sommes en mesure de mettre au point des produits, des solutions de système et des services qui répondent aux besoins précis de nos clients. Nous avons également mis en place une veille économique soutenue relativement aux produits et aux stratégies de marché de nos concurrents. Nos efforts de vente sont appuyés par une équipe de commercialisation qui met en oeuvre notre stratégie générale de commercialisation et de marque, notamment les campagnes de publicité et promotionnelles.

Nos activités de vente et de commercialisation allient les activités de vente directe auprès des clients et les activités menées par l'intermédiaire des distributeurs, des détaillants et d'autres réseaux de vente, selon le segment du marché. Nous comptons environ 70 employés qui participent directement aux ventes et à la commercialisation de concert avec les bureaux de ventes au Canada, aux États-Unis et en Europe. Notre groupe de ventes directes est appuyé par un réseau d'environ 150 distributeurs et de représentants de fabricants.

Nous fournissons le soutien à la clientèle directement ou par l'intermédiaire de notre réseau de distributeurs. Nous comptons environ 40 employés qui s'assurent du soutien et du service à nos sites à Vancouver, à Arlington, à Elkhart et à Barcelone. Tous les produits que nous offrons sont assortis d'une garantie concurrentielle. Nous nous assurons de la réparation des produits ou nous y veillons par l'intermédiaire d'un réseau de centres de service indépendants.

Bien que le commerce électronique n'ait pas constitué un élément clé de notre stratégie de vente et de commercialisation, nous vendons nos produits sur Internet depuis deux ans. En 2003, nous avons lancé un site Web de commerce électronique entièrement fonctionnel à www.xantrex.com, par le biais duquel nous vendons notre gamme entière de produits d'alimentation portable. Nous avons tiré parti de cette infrastructure en lançant un site de commerce électronique interentreprises que nous utilisons pour faciliter les commandes Web effectuées par des clients choisis.

Recherche et mise au point de produits

Nos priorités en matière de recherche et de mise au point de produits sont fondées sur notre plan stratégique et sont établies par notre équipe de direction avec l'aide des clients ainsi que celle de nos services de vente, de commercialisation et d'autres services d'exploitation pertinents. Nos activités de recherche et de mise au point de produits sont axées sur la conception, la mise au point et l'essai de nouveaux produits et de nouvelles caractéristiques et fonctionnalités ainsi que l'amélioration du rendement de nos produits électroniques de puissance avancée et de nos solutions de système actuels. Ces activités se répartissent en deux catégories : la mise au point de produits, qui met au point des produits qui devraient être lancés dans un délai de deux ans, et la recherche appliquée, qui met au point de nouvelles technologies pour fins d'application dans des produits qui devraient être lancés dans deux à quatre ans. Nos forces en matière de mise au point de produits et de recherche appliquée incluent l'électronique de puissance, les systèmes de contrôle, la conception mécanique et l'ingénierie de logiciels. Notre équipe de mise au point de produits et de recherche appliquée, qui se trouve à Vancouver, à Arlington et à Livermore, se compose de 125 employés qui exercent leurs activités en gestion de produits, en recherche et en mise au point de produits, en fabrication, en ingénierie et en assurance de la qualité.

La mise au point de produits se déroule de façon bien définie afin d'assurer que nous nous consacrions à répondre aux besoins de nos clients, notamment en matière de spécification de produits, de prix et du moment opportun pour

commercialiser, et que nos produits soient conçus pour en faciliter la fabrication, qu'ils respectent nos coûts cibles et soient conformes à nos normes élevées de qualité et de fiabilité. Le processus est constitué d'une série de phases de mise au point que le produit franchit à partir de l'idée en passant par la conception, l'essai de vérification de la conception, la production expérimentale et le lancement du produit. Chaque phase comporte une série d'éléments livrables, couvrant l'ingénierie, la commercialisation, la fabrication, la qualité et les étapes de service à la clientèle. Notre équipe de direction décide si le projet doit procéder à la commercialisation ou non, selon le stade d'achèvement des éléments livrables, les écarts du projet par rapport au budget, l'échéancier et les cibles de spécification de produit, la conformité continue du produit aux besoins du marché et les répercussions sur les cibles financières et de flux de trésorerie.

Notre capacité à mettre au point des produits innovateurs fortement susceptibles d'attirer une clientèle au sein du marché des systèmes d'alimentation programmable a été reconnue par le cabinet d'études de marché Frost and Sullivan dans son rapport de 2003 sur le marché de l'alimentation en CC. Frost and Sullivan signale que « Xantrex est connue pour ses produits faciles à utiliser, esthétiquement plaisants, plus légers et plus petits », et attribue le gain de part du marché le plus important de l'industrie qu'il constate pour Xantrex en partie à nos capacités en matière d'« innovation de produits, de satisfaction de besoins non satisfaits et de mise au point de nouvelles technologies ».

Nos activités de recherche appliquées sont axées sur la mise au point de plate-formes technologiques privées qui peuvent être appliquées par nos équipes de mise au point de produits en vue de mettre au point des produits précis visant des besoins du marché particuliers. Nous nous fions à nos capacités à l'interne pour mettre au point nos plate-formes technologiques. Toutefois, il nous est arrivé par le passé d'accorder des licences d'exploitation de technologie et de conception de produits ou d'acheter cette technologie et ces conceptions et nous pourrions le faire à l'avenir s'il s'agit d'une mesure plus rentable.

Nos plate-formes technologiques actuelles sont des convertisseurs électroniques de puissance à commutateur semi-conducteur de puissance, tels que les transistors à effet de champ à couche d'oxyde de silicium et les transistors bipolaires à grille isolée. Nos convertisseurs se distinguent en partie par le logiciel privé qui est utilisé pour les contrôler et qui fonctionne au moyen de micro-ordinateurs spécialisés et de processeurs de signal numérique intégrés à l'unité de convertisseur. Nous croyons être les chefs de file technologiques en matière d'application de conversion de la puissance à haute fréquence, à des niveaux de puissance supérieurs à un kilowatt, à la mise au point de produits électroniques de puissance avancée compacts et efficaces. Nous croyons également que nous sommes des meneurs technologiques en matière de techniques et de logiciels de contrôle qui sont les aspects clés de la viabilité des systèmes de production d'énergie décentralisée naissants. Ces technologies incluent les logiciels et les techniques servant à gérer les multiples sources d'énergie électrique et dispositifs de stockage, à les raccorder au réseau du service public et à leur permettre de fonctionner en mode hors-réseau et raccordé au réseau. Nous nous appuyons sur nos compétences dans ces domaines puisque nous y voyons l'occasion d'allier de multiples sources d'énergie et d'éléments de stockage dans des systèmes d'alimentation hybrides qui procurent un rendement supérieur à celui des composants distincts pris de façon autonome.

Nous sommes en cours de mettre au point notre plate-forme technologique de la prochaine génération en nous concentrant sur un matériel modulaire réutilisable et des conceptions de logiciels. Les premiers produits issus de cette mise au point sont une série d'onduleurs/chargeurs pour l'alimentation auxiliaire dans les véhicules et les bateaux que nous prévoyons lancer en 2004. Ces conceptions modulaires allient des commutateurs, des micro-ordinateurs spécialisés et un logiciel de commande répartie et de communication dans des montages compacts. Nous avons mis au point une capacité de réseautage pour ces conceptions modulaires afin de leur permettre de former des réseaux intégrés de convertisseurs de puissance alliés à des composants de surveillance et de contrôle qui permettront aux clients de facilement élargir et configurer leurs systèmes d'alimentation.

Nous croyons que le réseautage de cette plate-forme technologique modulaire nous permettra de réaliser les bénéfices suivants :

- le renforcement de la capacité à répondre rapidement aux besoins de mise au point de produits puisque nous pouvons interconnecter des modules préconçus et préassemblés pour exécuter les fonctions et atteindre les niveaux de puissance nécessaires pour répondre à un besoin du marché particulier;
- la réduction du temps de mise au point des produits et des dépenses puisque les ingénieurs seront en mesure de concevoir au niveau du système plutôt que d'avoir à effectuer des conceptions détaillées au niveau des composants;

- la réduction et l'allégement des produits puisque les modules d'alimentation intelligents seront des montages très compacts hautement intégrés qui sont plus petits que nos montages électroniques de puissance actuels et qui peuvent fonctionner à des fréquences plus élevées, ce qui réduit par le fait même la grosseur des autres composants dans le convertisseur;
- la réduction des coûts de fabrication grâce à l'accroissement de l'efficience que nous constaterions en fabriquant des grands volumes d'un nombre limité de modules standardisés;
- l'augmentation de la fiabilité puisque les nouvelles conceptions seront fondées sur des modules standardisés dont la fiabilité a déjà été établie plutôt que sur de nouveaux circuits et composants dont la fiabilité reste à prouver;
- l'accroissement de la facilité d'extension ou de configuration des produits et des systèmes parce que notre logiciel de réseau de données réparties permettra l'insertion *prêt à l'emploi* de modules additionnels dans un convertisseur de puissance ou l'utilisation d'un convertisseur additionnel dans un système plus complexe;
- la capacité de relier une interface évolutive à l'équipement de nos clients par l'intermédiaire de notre logiciel de communications qui peut entièrement intégrer l'électronique de puissance dans tout le système, nous fournissant ainsi l'occasion de générer des revenus de services.

Nos dépenses totales en recherche et en mise au point de produits, compte non tenu des crédits d'impôt à l'investissement qui s'y rapportent et des cotisations de l'État, se sont établies à 8,3 millions de dollars, à 8,2 millions de dollars et à 9,6 millions de dollars en 2001, en 2002 et en 2003, respectivement. Nous avons l'intention de continuer à effectuer des investissements importants dans nos activités de recherche et de mise au point de produits.

Fabrication, impartition et gestion de la chaîne logistique

Nous utilisons nos propres installations de fabrication ainsi que nos capacités de gestion d'impartition pour répondre de façon rentable aux divers besoins des marchés que nous desservons. Nos produits d'alimentation programmable comprennent une vaste gamme de modèles, un faible volume de production annuel et des délais de réapprovisionnement très courts. Nous fabriquons ces produits selon la méthode juste à temps à notre installation de Vancouver. Nos produits portables comprennent une petite gamme de modèles et sont produits à haut volume. Par conséquent, nous avons jugé qu'il était plus rentable d'impartir la fabrication de ces produits. Nos produits d'alimentation mobile et nos petits produits d'alimentation décentralisée comprennent une variété de modèles, sont sujets à différents délais de réapprovisionnement et sont produits à un volume annuel modéré; nous les fabriquons à l'interne à notre installation d'Arlington et nous confions également leur fabrication à des sous-traitants. Nos produits d'alimentation décentralisée à puissance très élevée, dont la valeur unitaire est élevée mais dont le volume de production annuelle est faible, sont fabriqués à notre installation à Livermore, mais ces activités de fabrication seront regroupées à notre installation d'Arlington en 2004.

À nos installations de fabrication, nous faisons appel à des techniques de fabrication qui emploient le minimum de ressources nécessaires et qui sont axées sur l'amélioration continue du flux du produit afin de minimiser la consommation de ressources et les temps de cycle. Ces procédés de fabrication nous permettent de répondre aux besoins de nos clients à l'égard des délais de réapprovisionnement et de réagir rapidement aux modifications de la demande de la clientèle. Pour satisfaire aux besoins de notre clientèle diversifiée, aux États-Unis et à l'échelle internationale, nos installations sont toutes approuvées conformément aux normes de l'Association canadienne de normalisation (CSA), des Underwriters Laboratories Inc. (UL) et de l'Organisation internationale de standardisation (ISO), qui sont des organismes de normalisation reconnus en ce qui a trait à la sécurité des produits et à la gestion de la qualité. Nous croyons que nos installations de fabrication bénéficient d'une capacité suffisante pour répondre à nos besoins actuels ainsi qu'à nos besoins prévus à court terme, sans que nous soyons tenus d'y consacrer d'importantes dépenses en immobilisations additionnelles.

En plus de nos propres installations de fabrication, nous entretenons de nombreuses relations d'impartition avec les sous-traitants, notamment Pylon International Ltd. (*Pylon*), situé à Dong Guan, en Chine, Meilink World Holdings Inc., situé à Santiago, en République dominicaine, Shanghai New Focus Auto Parts Co. Ltd. (*NFA*), situé à Shanghai, en Chine, et BreconRidge Manufacturing Solutions Corporation (*BreconRidge*), situé à Ottawa, au Canada. Nous avons conclu des contrats de fabrication avec tous ces partenaires. Pylon et BreconRidge sont certifiés ISO 9002 et Pylon et NFA sont certifiés NORQUAL-9000. En 2003, environ 31 % de notre coût des produits vendus est provenu de ces installations, Pylon pourvoyant à la majorité de nos besoins de fabrication impartie. En 2004, nous prévoyons impartir une plus grande proportion de nos besoins de fabrication. Nous ne sommes dépendants à l'égard d'aucun de ces

partenaires d'impartition et nous croyons que nous serons en mesure de pourvoir à nos besoins prévus soit par l'intermédiaire de ces partenaires soit par l'intermédiaire d'autres ayant les compétences techniques et la capacité pour fabriquer nos produits.

Nous suivons l'évolution de nos commandes en souffrance. Toutefois, nos commandes ne sont généralement pas en souffrance plus de trois mois. Nous utilisons les bons de commande des clients pour suivre l'évolution de leur demande et nous faisons des prévisions de produits par client pour établir notre capacité de fabrication et nos besoins en pièces sur une période continue de douze mois. Au fur et à mesure que nous améliorons nos techniques de fabrication employant le minimum de ressources nécessaires, nous prévoyons être en mesure de fournir des produits à nos clients dans des délais de réapprovisionnement plus courts et de réduire nos commandes en souffrance.

Nous gérons de façon centralisée l'acquisition des matières premières et des composants et des produits impartis. Nos procédés de fabrication employant le minimum de ressources nécessaires sont étroitement coordonnés avec bon nombre de nos fournisseurs, ce qui nous permet de maintenir des quantités minimales de stocks de matières premières dans nos installations de fabrication, tandis que nos fournisseurs maintiennent un stock additionnel pour réapprovisionner nos installations juste à temps. Bien que la plupart de nos matières premières soient des marchandises disponibles auprès de diverses sources, il nous arrive à l'occasion d'être en rupture de stock de composants clés. Nous gérons ce risque en entretenant des relations avec de nombreux fournisseurs, en négociant des contrats d'approvisionnement à long terme et en surveillant étroitement nos niveaux de stocks. Nous gérons l'expédition et les stocks de nos produits à l'interne.

Installations

Nous exploitons actuellement à partir des huit installations suivantes :

Endroit	Superficie et durée du bail	Activités clés
Vancouver, C.-B. Canada	96 000 pieds carrés Le bail expire en avril 2011	Siège social y compris la direction, les ventes, la commercialisation, la recherche, la mise au point de produits, les finances, les ressources humaines, la technologie de l'information et la fabrication.
Arlington, WA États-Unis	25 000 pieds carrés Le bail expire en mai 2004 65 000 pieds carrés Le bail expire en novembre 2005	Ventes, service à la clientèle, fabrication et gestion de la chaîne logistique.
Livermore, CA États-Unis	47 000 pieds carrés Le bail expire en mars 2006	Ventes, service à la clientèle et mise au point de produits.
Elkhart, IN États-Unis	5 000 pieds carrés Le bail expire en mars 2005	Ventes et services à la clientèle.
St. Michael, Barbade	2 000 pieds carrés Le bail expire en avril 2004	Siège social des activités d'exploitation internationales.
Barcelone, Espagne	3 500 pieds carrés Le bail expire en juillet 2004	Ventes et service à la clientèle pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique.
Miami, FL États-Unis	1 300 pieds carrés Le bail expire en juillet 2004	Ventes pour l'Amérique latine.
Reading, Berkshire, R.-U.	400 pieds carrés Le bail est mensuel	Ventes pour le Royaume-Uni.

Propriété intellectuelle

Notre stratégie en matière de propriété intellectuelle est de définir la propriété intellectuelle privée clé dans nos plates-formes technologiques, nos produits et nos marques afin de la protéger et de l'utiliser à notre avantage concurrentiel sur nos marchés. Nous nous fions à une combinaison de brevets, notamment de dessins industriels, de droits d'auteur, de marques de commerce, de secrets commerciaux et de contrats pour protéger nos technologies, nos produits et nos marques privées. Nous tentons également de définir la propriété intellectuelle pertinente appartenant à d'autres afin d'éviter d'éventuelles contrefaçons, ou de conclure un contrat de licence ou de partenariat si nous pouvons en tirer un avantage concurrentiel.

Nos processus de mise au point de produits incluent un examen de la propriété intellectuelle qui nécessite la définition des inventions brevetables au moment du dépôt et de la poursuite dans les délais prescrits des demandes de brevet. Le processus exige également la revendication des marques de commerce et des droits d'auteur liés à de nouveaux produits. Nous détenons un total de 31 brevets aux États-Unis, au Canada et dans certains pays européens et comptons 27 demandes de brevet en instance. Ces brevets couvrent la propriété intellectuelle utilisée dans une vaste gamme de nos produits, notamment les convertisseurs d'énergie solaire, les convertisseurs d'éoliennes, les systèmes d'alimentation de secours, les onduleurs mobiles et portables, les blocs d'alimentation, les systèmes d'alimentation programmable et les chargeurs de batterie.

Nous avons enregistré sous forme de marques de commerce le nom de marque Xantrex, ainsi qu'un certain nombre de noms de marque traditionnels et la présentation (apparence) de certains produits, aux États-Unis et au Canada. Nous revendiquons les droits d'auteur de notre documentation publiée et des logiciels intégrés dans nos produits. Nous utilisons également des moyens techniques pour empêcher la contrefaçon des logiciels intégrés dans nos produits.

Concurrence

Nous avons des concurrents au sein du marché de l'électronique de puissance avancée et, dans certains segments du marché, nous faisons concurrence à des systèmes de production d'énergie de rechange, tels que les groupes électrogènes alimentés par des moteurs à combustion interne. Aucun de nos concurrents ne nous fait concurrence sur tous nos marchés. En règle générale, nos concurrents peuvent se diviser en deux catégories :

- les grandes sociétés dotées d'une division desservant l'un de nos segments du marché, telles que Sharp Electronics et Siemens AG, qui ont des divisions qui nous font concurrence au sein du marché de l'énergie solaire, et Agilent Technologies, qui a une division qui nous fait concurrence sur le marché des systèmes d'alimentation programmable en CC. Ces sociétés ne sont pas axées à notre instar sur l'électronique de puissance avancée et nous croyons que nous leur faisons concurrence de manière efficace, compte tenu du rendement et de la rentabilité de nos produits;
- les petites sociétés axées sur un segment du marché, telles que Victron Energy qui nous fait concurrence dans les segments des bateaux et des véhicules de plaisance sur le marché de l'alimentation mobile. Ces sociétés n'ont pas l'envergure de Xantrex, ne sont pas en mesure, à notre instar, de tirer parti d'un investissement en recherche et en mise au point de produits qui englobe plusieurs marchés et elles ne bénéficient pas de nos volumes de production sur le plan de la fabrication. Nous croyons que nous faisons face à la concurrence avec succès en raison d'une technologie supérieure, de notre mise au point de produits plus efficace, de notre fabrication plus rentable et du plus grand nombre de ressources de vente et de commercialisation.

Nos principaux concurrents actuels sur le plan de l'équipement d'électronique de puissance avancée, par marché, sont les suivants :

- alimentation décentralisée — ABB, GE Industriel, Magnetek, SEG, Sharp Electronics, Siemens et SMA;
- alimentation mobile — Charles Industries, Cummins-Onan, Mastervolt International, Omron, Tripplite, Toyota Electronics, Vector Manufacturing et Victron Energy;
- alimentation programmable – Agilent Technologies, Elgar, Kikusui Electronics et Lambda EMI.

Sur nos marchés d'alimentation décentralisée et mobile, nos produits, et les systèmes fabriqués par certains de nos clients, font face à la concurrence sur le plan des groupes électrogènes alimentés par des moteurs à combustion interne. Toutefois, nous envisageons la technologie de production motorisée comme une occasion d'affaires tout comme une technologie concurrentielle. Nous avons mis au point des solutions de système électronique de puissance avancée qui complètent les groupes électrogènes et s'y intègrent, offrant par le fait même aux clients un plus grand choix en matière de production d'électricité. Nous croyons que ces solutions hybrides, fondées sur l'électronique de puissance avancée, sont plus aptes à desservir ces marchés et à gagner une part du marché puisqu'elles procurent une énergie propre et silencieuse de haute qualité et exigent moins d'entretien. Au fur et à mesure de la croissance de la demande de nos marchés, nous croyons qu'il sera difficile pour certains de nos concurrents de maintenir une capacité de mise au point de produits suffisante, ce qui mènera éventuellement à des regroupements au sein de l'industrie et nous procurera davantage d'occasions.

Employés

Dans le domaine des ressources humaines, nous avons pour objectif de constituer et de conserver un effectif doté de l'esprit d'entreprise, hautement qualifié et spécialisé. Nos stratégies appuient cet objectif au moyen d'une structure de

récompenses qui prévoit une rémunération en espèces en fonction du marché, l'accent étant mis sur une rémunération au rendement qui est liée aux objectifs généraux en matière de rendement de la Société et de rendement individuel. En outre, nous avons mis sur pied un régime d'options d'achat d'actions, qui fournit à chaque employé l'occasion d'être actionnaire et de participer au succès de la Société.

Nous avons réuni une équipe de direction ayant un ensemble de compétences et d'expérience diverses et complémentaires, provenant tant de l'intérieur que de l'extérieur de notre industrie. Les contrats conclus avec la direction contiennent des clauses de non-concurrence et de non-sollicitation dont la durée prévue est d'un an, ainsi que des clauses de confidentialité. Nous n'avons pas connu, et ne prévoyons pas connaître, de difficultés importantes à attirer et à conserver un personnel ayant les compétences requises.

Au 31 décembre 2003, Xantrex comptait environ 500 employés à temps plein, dont 105 sont des ingénieurs et des techniciens participant à la mise au point de produits, 70 travaillent en ventes et en marketing, 270 travaillent en fabrication, 55 travaillent en administration et en gestion, et 491 se trouvent au Canada et aux États-Unis, 7 en Europe et 2 dans d'autres endroits.

Nos employés ne sont pas représentés par un syndicat et nous croyons que nos relations avec nos employés sont excellentes. Nous avons pour politique de faire signer par chaque employé un contrat de confidentialité qui fait partie des conditions de son emploi. Afin d'encourager nos employés à atteindre nos objectifs à moyen et à long terme, nous continuerons à leur donner des occasions d'augmenter leur participation dans notre entreprise au moyen de notre régime d'options d'achat d'actions.

EMPLOI DU PRODUIT

Nous prévoyons tirer du présent placement un produit net de 62 277 000 $ CA (47 079 679 $ d'après le taux de change de 1,3228 $ CA = 1 $ US le 11 mars 2004), déduction faite de la rémunération payable par nous aux preneurs fermes et de nos frais estimatifs du placement. Nous ne toucherons rien du produit de la vente des actions ordinaires par les actionnaires vendeurs si l'option pour répartitions excédentaires octroyée par eux est levée.

Nous prévoyons affecter de 15 à 20 % (7 061 950 $ à 9 415 950 $) du produit net du placement aux ventes et à la commercialisation pour étendre nos canaux de distribution en Amérique du Nord, en Europe, en Amérique latine, en Asie et en Afrique et de 20 à 25 % (9 415 950 $ à 11 769 900 $) à la recherche et au développement pour amener nos produits sur nos marchés de l'alimentation décentralisée, mobile et programmable. Les dépenses liées aux ventes et à la commercialisation entraîneront une expansion géographique de notre effectif de vente et de l'étendue de nos activités exercées par notre groupe de commercialisation. Les frais de recherche et de développement entraîneront une accélération de nos programmes en cours ou le lancement de nouveaux programmes. La majorité de la recherche et du développement sera effectuée à l'interne. Voir « Notre activité — Produits et clients — Lancements de produits à court terme » et « — Mise au point de produits à moyen terme » pour de plus amples renseignements sur nos produits qui sont en cours de mise au point. Voir aussi « Notre activité — Recherche et mise au point de produits ». Nous prévoyons affecter le reste du produit net (environ de 55 à 65 % ou 25 893 825 $ à 30 601 790 $), avec les fonds tirés de nos activités, au fonds de roulement et aux besoins généraux de la Société ainsi qu'à des acquisitions sélectives de produits, de technologies et d'entreprises, ou à des investissements dans ceux-ci, qui sont liés à nos activités actuelles, notamment parce qu'ils les complètent ou les développent. Nous ferons ces acquisitions et ces investissements conformément à notre stratégie de croissance. Pour le moment, nous n'avons pas d'engagement ni de contrat visant une acquisition ou un investissement éventuel.

Nous avons l'intention d'utiliser les fonds à notre disposition comme prévu ci-dessus. Toutefois, il pourra y avoir des cas où il faudra les réaffecter pour des raisons commerciales que nous jugerons judicieuses. Dans l'intervalle, nous prévoyons investir le produit net dans des titres à court terme, portant intérêt et de qualité supérieure.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Le tableau suivant donne les principales informations financières consolidées tirées des états financiers consolidés de la société aux 31 décembre 2003, 2002 et 2001 et pour les exercices terminés à ces dates, paraissant plus loin dans le présent prospectus. Les informations financières suivantes doivent être lues à la lumière de ces états financiers, des notes y afférentes ainsi que de la rubrique « Rapport de gestion » paraissant plus loin dans le présent prospectus.

	Exercices terminés les 31 décembre		
	2003	**2002**	**2001**
	(les montants sont en milliers de dollars US, sauf les données par action)		
Données tirées de l'état des résultats			
Produits			
Alimentation décentralisée	46 212 $	30 002 $	42 730 $
Alimentation mobile	72 419	57 904	49 994
Alimentation programmable	17 304	15 701	16 436
Total des produits	135 935	103 607	109 160
Coût des produits vendus	92 908	71 430	76 924
Bénéfice brut	43 027	32 177	32 236
Marge bénéficiaire brute	31,7 %	31,1 %	29,5 %
Charges			
Frais de vente, de commercialisation et de distribution	17 449	16 783	17 599
Recherche et développement de produits	9 583	8 210	8 329
Moins les crédits d'impôt et les contributions gouvernementales	(1 318)	(504)	(504)
Recherche et développement de produits, montant net	8 265	7 706	7 825
Frais généraux et administratifs	7 845	6 379	7 767
Amortissement	3 163	3 286	2 537
Intégration	—	3 689	4 486
Total des charges	36 722	37 843	40 214
Bénéfice (perte) d'exploitation	6 305 $	(5 666)$	(7 978)$
Autres (produits) charges	(345)	200	1 229
Bénéfice (perte) avant les impôts sur les bénéfices et l'amortissement de l'écart d'acquisition	6 650	(5 866)	(9 207)
Charge fiscale (recouvrement)			
Charge d'impôts exigibles de l'exercice	321	242	139
Charge d'impôts futurs	622	(1 733)	418
Total de la charge fiscale (recouvrement)	943	(1 491)	557
Amortissement des écarts d'acquisition	—	—	5 116
Bénéfice net (perte)	5 707 $	(4 375)$	(14 880)$
Bénéfice net (perte) par action			
Bénéfice net (perte) par action de base	0,22 $	(0,17)$	(0,61)$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base	26 084	26 077	24 410
Bénéfice net (perte) par action dilué(e)	0,20 $	(0,17)$	(0,61)$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation dilué	27 893	26 077	24 410
Données tirées du bilan			
Total de l'actif	134 471 $	124 095 $	147 485 $
Passif à long terme, excluant la tranche à court terme	—	—	6 602
Capitaux propres	102 894	97 057	121 419
Principales informations financières			
BAIIA[1)]	10 717	2 576	268
Dépenses en immobilisations	1 169	819	2 878
Intérêts débiteurs nets inclus dans les autres produits	14	148	1 387
Amortissement inclus dans le coût des produits vendus	890	1 319	1 065

1) Le BAIIA représente le bénéfice avant les intérêts, les impôts, l'amortissement et l'intégration. Le BAIIA n'a pas de signification normalisée prescrite par les PCGR canadiens et il est considéré comme une mesure financière non conforme aux PCGR. Par conséquent, il peut ne pas être comparable au BAIIA, tel qu'il est présenté par d'autres entités. Cependant, la société est d'avis que le BAIIA est un indicateur précieux de la rentabilité avant les impôts et qu'il est utilisé couramment par la communauté financière et des placements à des fins d'évaluation. Le bénéfice net (la perte) d'exploitation représente la mesure la plus directement comparable, calculé(e) conformément aux PCGR canadiens et cette mesure

est présentée à la rubrique « Données tirées de l'état des résultats » ci-dessus. Le BAIIA peut être rapproché au bénéfice net (perte) d'exploitation, comme suit :

	Exercices terminés les 31 décembre		
	2003	**2002**	**2001**
	(les montants sont en milliers de dollars US)		
Bénéfice net (perte)	5 707 $	(4 375)$	(14 880)$
Ajouter (déduire) :			
Amortissement	3 163	3 286	2 537
Amortissement inclus dans le coût des produits vendus	890	1 319	1 065
Charge fiscale (recouvrement)	943	(1 491)	557
Amortissement des écarts d'acquisition	—	—	5 116
Intégration	—	3 689	4 486
Intérêts débiteurs, déduction faite des intérêts créditeurs	14	148	1 387
	10 717 $	2 576 $	268 $

	Exercices terminés les 31 décembre		
	2003	**2002**	**2001**
	(les montants sont en milliers de dollars CA, sauf les données par action)		
Données supplémentaires en dollars canadiens			
Données tirées de l'état des résultats			
Produits	189 167 $	162 684 $	169 405 $
BAIIA	14 914	4 045	416
Bénéfice (perte) d'exploitation	8 774	(8 897)	(12 381)
Bénéfice net (perte)	7 942	(6 870)	(23 092)
Bénéfice net (perte) par action			
Bénéfice net (perte) par action de base	0,31 $	(0,27)$	(0,95)$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base	26 084	26 077	24 410
Bénéfice net (perte) par action dilué(e)	0,28 $	(0,27)$	(0,95)$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation dilué	27 893	26 077	24 410

RAPPORT DE GESTION

Le rapport de gestion qui suit doit être lu à la lumière de la rubrique « Principales informations financières consolidées » et des états financiers consolidés de la société et des notes y afférentes paraissant ailleurs dans le présent prospectus. Ce rapport contient des énoncés prospectifs qui comportent des risques et des incertitudes. Les résultats réels de la société pourraient être fort différents de ceux prévus dans ces énoncés prospectifs et ce, en raison de plusieurs facteurs, notamment ceux énoncés à la rubrique « Facteurs de risque » et ailleurs dans le présent prospectus.

Généralités

Xantrex Technology Inc. élabore, fabrique et commercialise des produits d'électronique de puissance avancée et de contrôle de pointe pour les marchés de l'alimentation décentralisée, de l'alimentation mobile et de l'alimentation programmable. Les produits de la société convertissent la puissance électrique brute à partir d'une source d'alimentation, telle que le réseau électrique centralisé, des producteurs décentralisés ou des systèmes d'alimentation mobile, en puissance de haute qualité nécessaire à la plupart de l'équipement électronique et électrique.

Pour plus de détails sur les principales conventions comptables de la société, il y a lieu de se reporter à la note 3 afférente aux états financiers consolidés.

Produits et charges

La société tire ses produis de la fabrication et de la distribution de produits d'électronique de puissance avancée à des fabricants de pièces de matériel d'origine, à des distributeurs, à des intégrateurs de systèmes, à des chaînes de détaillants et à des détaillants spécialisés.

Le coût des produits vendus se compose des coûts de fabrication (matériaux, main-d'oeuvre et frais généraux appropriés), des droits et du fret, le cas échéant, et des provisions pour les garanties et l'obsolescence des stocks, le cas échéant.

Les frais de vente, de commercialisation et de distribution se composent essentiellement du coût du personnel et des coûts connexes associés aux fonctions de vente, de commercialisation et de distribution ainsi qu'aux coûts externes comme les commissions, les coûts des salons professionnels, de publicité et d'autres frais promotionnels.

Les frais de recherche et de développement des produits comprennent le coût du personnel et les coûts connexes, les coûts des pièces, des fournitures et des prototypes, les coûts de réglementation et de tests et autres coûts liés au développement des produits de la société. Tous les coûts de recherche et de développement des produits sont passés en charges lorsqu'ils sont engagés. Les crédits d'impôt admissibles et les contributions gouvernementales directement liés à la recherche et au développement de produits sont également inclus dans les frais de recherche et de développement des produits.

Les frais généraux et administratifs comprennent le coût du personnel et les coûts connexes pour certains services de gestion et de soutien, d'installation et d'autres frais généraux.

Les produits de la société sont l'objet de variations saisonnières attribuables en partie à la nature sur une base de projet des commandes pour certains de ses produits et aux fluctuations saisonnières de la demande des clients pour d'autres produits. Les fluctuations du dollar US par rapport aux autres devises n'ont pas une incidence importante sur les produits de la société, étant donné que près de 98 % de ses produits sont libellés en dollars US. Les charges libellées en dollars CA qui sont présentées en dollars US dans les états financiers de la société sont un peu plus élevées à mesure que le dollar US s'affaiblit, et un peu moins élevées à mesure que le dollar US se raffermit.

Résultats d'exploitation

Le tableau suivant donne, en pourcentage des produits, des données tirées de l'état consolidé des résultats pour les exercices indiqués :

	Exercices terminés les 31 décembre		
	2003	**2002**	**2001**
	(En pourcentage des produits)		
	(non vérifié)		
Produits			
Alimentation décentralisée	34,0 %	29,0 %	39,1 %
Alimentation mobile	53,3	55,8	45,8
Alimentation programmable	12,7	15,2	15,1
Total des produits	100,0	100,0	100,0
Coût des produits vendus	68,3	68,9	70,5
Marge bénéficiaire brute	31,7	31,1	29,5
Charges			
Frais de vente, de commercialisation et de distribution	12,8	16,2	16,1
Recherche et développement de produits	7,0	7,9	7,6
Moins les crédits d'impôt et les contributions gouvernementales	(0,9)	(0,5)	(0,4)
Recherche et développement de produits, montant net	6,1	7,4	7,2
Frais généraux et administratifs	5,8	6,2	7,1
Amortissement	2,3	3,2	2,3
Intégration	—	3,6	4,1
Total des charges	27,0	36,6	36,8
Bénéfice (perte) d'exploitation	4,7	(5,5)	(7,3)
Autres (produits) charges	(0,2)	0,2	1,1
Bénéfice (perte) avant les impôts sur les bénéfices et l'amortissement des écarts d'acquisition	4,9	(5,7)	(8,4)
Charge (recouvrement) d'impôts			
Charge d'impôts exigibles	0,2	0,2	0,1
Charge d'impôts futurs	0,5	(1,7)	0,4
Total de la charge (recouvrement) d'impôts	0,7	(1,5)	0,5
Amortissement des écarts d'acquisition	—	—	4,7
Bénéfice net (perte)	4,2 %	(4,2)%	(13,6)%

Comparaison entre les exercices terminés les 31 décembre 2003 et 2002

Produits

Les produits tirés du *marché de l'alimentation décentralisée* ont augmenté de 54,0 % pour s'établir à 46,2 millions de dollars en 2003, contre 30,0 millions de dollars en 2002. Cette augmentation était principalement attribuable à une hausse de 18,0 millions de dollars des convertisseurs de puissance éolienne et de 1,6 million de dollars du secteur industriel de l'alimentation solaire, partiellement contrebalancée par une baisse des produits du secteur résidentiel de l'alimentation solaire et de l'alimentation de secours. La baisse du secteur résidentiel de l'alimentation solaire était imputable à la suspension des livraisons des produits à clé par suite d'une décision visant l'amélioration de toutes les unités vendues antérieurement. La baisse des produits du secteur de l'alimentation de secours découlait de la faiblesse de la conjoncture économique en Amérique latine. Les produits tirés des convertisseurs de puissance éolienne pourraient fléchir en 2004 étant donné qu'une société affiliée du principal client de la société en Amérique du Nord a développé à l'interne la capacité de produire de l'alimentation électronique. Cependant, en cas de succès, Xantrex est d'avis qu'elle pourrait devenir un fournisseur de seconde source. De plus, Xantrex pourrait contrebalancer un fléchissement des produits par l'accroissement des ventes à des clients d'autres marchés géographiques.

Les produits tirés du *marché de l'alimentation mobile* ont augmenté de 25,1 % pour s'établir à 72,4 millions de dollars en 2003, contre 57,9 millions de dollars en 2002. Cette augmentation était essentiellement attribuable au lancement réussi de la gamme de produit renouvelée Xpower dans le secteur de l'alimentation portable. Les secteurs récréatifs et commerciaux de la société ont également connu une croissance en raison de ventes faites à de nouveaux clients et à la hausse des ventes faites aux clients existants.

Les produits tirés du *marché de l'alimentation programmable* ont augmenté de 10,2 % pour atteindre 17,3 millions de dollars en 2003, contre 15,7 millions de dollars en 2002 malgré la faiblesse continue des marchés de l'équipement. Cette hausse était surtout imputable aux lancements de produits et aux nouveaux clients.

Bénéfice brut

En 2003, le *bénéfice brut* s'est élevé à 43,0 millions de dollars, en hausse de 10,9 millions de dollars par rapport à celui de 2002. En pourcentage du total des produits, le bénéfice brut était de 31,7 % en 2003 contre 31,1 % en 2002. L'amélioration de la productivité en matière de fabrication et de distribution a contribué à la hausse de la marge bénéficiaire brute, mais elle a été largement contrebalancée par la croissance rapide des produits provenant de l'alimentation portable et des autres produits dont la marge bénéficiaire brute est plus faible. Pour 2004, la société prévoit améliorer grandement sa marge bénéficiaire brute.

Charges

Les *frais de recherche et de développement des produits* ont augmenté de 16,7 % pour s'élever à 9,6 millions de dollars en 2003, contre 8,2 millions de dollars en 2002. Ces frais ont été partiellement contrebalancés par des contributions gouvernementales et des crédits d'impôt à l'investissement de 1,3 million de dollars en 2003 et de 504 000 $ en 2002. Cette hausse des frais était attribuable à l'accroissement de l'effectif pour les activités de recherche et de développement, ce qui a permis à la société de consacrer plus de ressources au développement de produits. En 2004, la société prévoit continuer d'investir dans les activités de recherche et de développement tout en minimisant les augmentations des coûts en mettant l'accent sur la productivité et une gestion prudente des dépenses. La société continuera de chercher à obtenir des contributions gouvernementales.

Les *frais de vente, de commercialisation et de distribution* se sont accrus de 4,0 % pour s'établir à 17,4 millions de dollars en 2003, contre 16,8 millions de dollars en 2002, ce qui représente respectivement 12,8 % et 16,2 % des produits pour chaque exercice. L'augmentation en dollars reflète des frais de publicité plus élevés pour les produits d'alimentation portable. La réduction de ces frais en pourcentage des produits était attribuable à une part moins élevée des ventes dont les frais de vente sont attribuables à des tiers, à un faible accroissement de l'effectif et à un taux de productivité plus élevé pour le personnel de vente de la société. Cette dernière a pu réduire les charges en pourcentage des produits malgré la hausse de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, ce qui a eu pour effet, en termes de dollars américains, d'accroître le montant des charges libellées en dollars canadiens. L'affaiblissement du dollar US par rapport au dollar CA s'est traduit par une hausse d'environ 1,6 million de dollars des charges d'exploitation engagées en 2003 par rapport à celles de l'exercice précédent. La société prévoit pour 2004 que les frais de vente et de commercialisation, exprimés en pourcentage des produits, seront similaires à ceux de 2003.

En 2003, les *frais généraux et administratifs* ont bondi de 23,0 % pour s'élever à 7,8 millions de dollars contre, 6,4 millions de dollars en 2002, représentant respectivement 5,8 % et 6,2 % des produits pour chaque exercice. L'augmentation en dollars était essentiellement attribuable à une hausse des primes d'assurance à l'échelle de l'industrie et à des coûts ayant trait à la restructuration de l'équipe de direction. La réduction des charges en pourcentage des produits reflétait un levier d'exploitation et un effectif relativement constant, facteurs partiellement contrebalancés par l'incidence d'un dollar canadien fort. En 2004, la société prévoit que le montant en dollars des frais généraux et administratifs sera plus élevé qu'en 2003 étant donné qu'elle continue d'agrandir son équipe de direction pour soutenir la croissance et l'orientation stratégique de l'entreprise et en raison de l'accroissement des coûts liés au premier appel public à l'épargne de la société.

Les *coûts d'intégration* étaient de néant en 2003 contre 3,7 millions de dollars en 2002. Ces coûts étaient attribuables aux acquisitions réalisées en 2000 et comprenaient les coûts de restructuration sous forme d'indemnités de départ et de frais juridiques, les coûts de rationalisation et de mise à niveau des produits, les coûts d'infrastructure ainsi que les coûts découlant du changement de marques.

Les *autres (produits) charges* se sont élevés à (345 000)$ contre 200 000 $ en 2002. En 2003, les autres produits se composaient essentiellement du gain de change sur les espèces et quasi-espèces libellées en dollars canadiens. En 2002, les autres charges comprenaient des intérêts débiteurs de 148 000 $.

Les impôts sur les *bénéfices (le recouvrement)* se sont élevés à 943 000 $ en 2003 contre (1,5) million de dollars en 2002. Le recouvrement d'impôts en 2002 était attribuable à l'adoption des nouvelles directives en comptabilité pour la comptabilisation des impôts futurs. L'écart entre le taux réel et le taux prévu par les lois canadiennes, fédérales et provinciales, était imputable au taux d'imposition moins élevé appliqué au bénéfice gagné par la filiale étrangère de la société, aux reports prospectifs de pertes fiscales d'exercices antérieurs et aux crédits d'impôt à l'investissement disponibles, tel qu'il est mentionné à la note 11 afférente aux états financiers consolidés de la société.

Comparaison entre les exercices terminés les 31 décembre 2002 et 2001

Produits

En 2002, les produits tirés du *marché de l'alimentation décentralisée* ont baissé de 29,8 % pour s'établir à 30,0 millions de dollars, contre 42,7 millions de dollars en 2001. Cette baisse était largement imputable à l'incertitude entourant les mesures incitatives offertes antérieurement par le gouvernement des États-Unis pour le marché de l'alimentation solaire, mesures qui ont par la suite été approuvées, les inquiétudes au chapitre de la performance des produits, qui ont été réglées par la suite, et la résolution des questions concernant la qualité de l'alimentation qui ont touché les États-Unis en 2001.

En 2002, les produits tirés du *marché de l'alimentation mobile* ont augmenté de 15,8 % pour s'établir à 57,9 millions de dollars, contre 50,0 millions de dollars en 2001. Cette augmentation était due aux nouveaux clients, au lancement de produits et à la hausse des produits tirés des clients existants. La croissance du secteur de l'alimentation portable et du secteur récréatif a plus que contrebalancé la faiblesse du secteur commercial.

Les produits tirés du *marché de l'alimentation programmable* ont diminué de 4,5 % en 2002 pour s'établir à 15,7 millions de dollars, contre 16,4 millions de dollars en 2001. En 2002, bien que la taille du marché de l'alimentation programmable ait diminué en raison de la réduction des dépenses en immobilisations des clients des marchés commerciaux, Frost & Sullivan a estimé que la part de marché de Xantrex a augmenté, passant de 6,9 % à 7,9 %.

Bénéfice brut

En 2002, le *bénéfice brut*, d'un montant de 32,2 millions de dollars, est similaire à celui de 2001, malgré une baisse des produits. Des économies réalisées au chapitre de l'exploitation dans les usines de fabrication de la société ont donné lieu à une amélioration des marges bénéficiaires brutes qui sont passées de 29,5 % en 2001 à 31,1 % en 2002.

Charges

Les *frais de recherche et de développement des produits* d'un montant de 8,2 millions de dollars étaient similaires à ceux de 2001. La société a maintenu ce niveau malgré la baisse des produits. En 2002, la société a réorganisé sa fonction ingénierie la faisant passer d'une structure composée d'unités axées sur le marché à une structure fonctionnelle intégrée et a ainsi réalisé des économies.

Les *frais de vente et de commercialisation* ont diminué de 4,6 % pour s'établir à 16,8 millions de dollars en 2002 contre, 17,6 millions de dollars en 2001, ce qui représente respectivement 16,2 % et 16,1 % des produits pour chaque exercice. Le fléchissement en dollars reflète une meilleure efficience attribuable à la réorganisation de la société.

En 2002, les *frais généraux et administratifs* ont baissé de 17,9 % pour s'établir à 6,4 millions de dollars, contre 7,8 millions de dollars en 2001, représentant respectivement 6,2 % et 7,1 % des produits pour chaque exercice. La diminution en dollars reflétait l'avantage découlant des programmes de rationalisation mis en place en 2001.

Les *coûts d'intégration* se sont élevés à 3,7 millions de dollars en 2002 contre 4,5 millions de dollars en 2001. Ces coûts étaient attribuables aux acquisitions réalisées en 2000 et comprenaient les coûts de restructuration sous forme d'indemnités de départ et de frais juridiques, les coûts de rationalisation et de mise à niveau des produits, les coûts d'infrastructure ainsi que les coûts découlant du changement de marques.

En 2002, les *autres (produits) charges* se sont élevés à 200 000 $ contre 1,2 million de dollars en 2001. En 2002 et en 2001, les autres charges se composaient surtout d'intérêts débiteurs s'élevant respectivement à 148 000 $ et à 1,4 million de dollars. En 2001, les fonds recueillis au moyen de la vente d'actions ordinaires ont servi à réduire la marge de crédit à l'exploitation, ce qui a donné lieu à la baisse des intérêts débiteurs en 2002.

Les impôts sur les *bénéfices (le recouvrement)* se sont élevés à (1,5) million de dollars en 2002 contre 557 000 $ en 2001, en raison de l'adoption des nouvelles directives en comptabilité pour la comptabilisation des impôts futurs. L'écart entre le taux réel et le taux prévu par les lois canadiennes, fédérales et provinciales, était imputable au taux d'imposition moins élevé appliqué au bénéfice gagné par la filiale étrangère de la société, aux reports prospectifs de pertes fiscales d'exercices antérieurs et aux crédits d'impôt à l'investissement disponibles, tel qu'il est mentionné à la note 11 afférente aux états financiers consolidés de la société.

Liquidités et ressources en capital

La société a toujours financé ses activités au moyen de la vente d'actions et à partir des rentrées de fonds liées à ses activités d'exploitation. En 2001, la société a recueilli 38,5 millions de dollars au moyen de la vente de 3,5 millions d'actions ordinaires. Au 31 décembre 2003, la société avait un fonds de roulement de 36,5 millions de dollars, y compris des espèces et quasi-espèces de 24,4 millions de dollars.

En 2003, les rentrées de fonds liées à l'exploitation se sont élevées à 10,6 millions de dollars contre 3,8 millions de dollars en 2002. Cette hausse était essentiellement attribuable à l'amélioration du bénéfice en 2003. En 2003, la société a mis sur pied des programmes visant à réduire les stocks et à accélérer le recouvrement des débiteurs, afin d'améliorer les flux de trésorerie. Par conséquent, le fonds de roulement a légèrement fléchi malgré un taux de croissance des produits de 31,2 % en 2003. En 2004, la gestion des flux de trésorerie demeurera la principale priorité de la société. Bien que l'accroissement des activités d'impartition exerceront une pression à la hausse sur les stocks, étant donné la mise en place de la nouvelle stratégie de fabrication de la société, cette dernière prévoit tirer profit des programmes déjà en place visant à gérer les débiteurs et à augmenter le roulement des stocks.

Les sorties de fonds liées aux activités d'investissement ont totalisé 1,2 million de dollars en 2003 contre 0,8 million de dollars en 2002. Cette hausse était surtout imputable à l'acquisition d'immobilisations liées à l'infrastructure de la technologie et aux activités de recherche et de développement. En 2004, la société prévoit que les dépenses en immobilisations augmenteront étant donné qu'elle procède à l'acquisition de nouvelles pièces de matériel d'essai pour améliorer la qualité de ses produits, qu'elle investira dans l'outillage de fabrication pour le lancement de nouveaux produits et qu'elle fera l'achat de matériel informatique et de logiciels pour améliorer sa productivité.

Les sorties de fonds liées aux activités de financement se sont élevées à 2,2 millions de dollars en 2003 et de 2,1 millions de dollars en 2002 et se composaient principalement d'emprunts à terme au cours des deux exercices, tel qu'il est mentionné à la note 8 afférente aux états financiers consolidés.

Au 31 décembre 2003, la société avait un emprunt à terme de 5,8 millions de dollars, remboursable en versements mensuels de 250 000 $ CA, plus les intérêts courus au taux préférentiel majoré de ¾ %. Cet emprunt vient à échéance le 31 juillet 2006 et il est classé à titre d'emprunt à court terme, conformément aux exigences du CPN-122, *Classement dans le bilan des dettes remboursables à la demande du créancier et des dettes devant vraisemblablement être refinancées*, publié par le Comité sur les problèmes nouveaux de l'ICCA. La société respecte toutes les clauses restrictives de cet emprunt.

La société est d'avis que les espèces et quasi-espèces détenues à l'heure actuelle ainsi que le produit net tiré du présent placement et les flux de trésorerie liés à l'exploitation prévus seront suffisants pour financer ses activités d'exploitation et ses projets stratégiques dans un avenir rapproché.

Risques et incertitudes

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » pour connaître les risques pouvant avoir une incidence sur les activités de la société.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES TRIMESTRIELLES

Le tableau qui suit présente les principales informations financières consolidées non vérifiées pour chacun des huit trimestres de la période terminée le 31 décembre 2003. Les résultats d'exploitation de chaque trimestre ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats d'une quelconque période future.

	Trimestres terminés les							
	2003				2002			
	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
	(les montants sont en milliers de dollars US, sauf les données par action)							
Données tirées de l'état des résultats								
Produits								
Alimentation décentralisée	8 946 $	13 273 $	12 507 $	11 486 $	8 277 $	6 811 $	8 306 $	6 608 $
Alimentation mobile	19 767	20 059	18 810	13 783	13 650	15 326	15 210	13 718
Alimentation programmable	4 616	4 291	4 102	4 295	4 287	3 506	4 103	3 805
Total des produits	33 329	37 623	35 419	29 564	26 214	25 643	27 619	24 131
Coût des produits vendus	23 767	25 432	23 894	19 815	19 407	18 050	17 855	16 118
Bénéfice brut	9 562	12 191	11 525	9 749	6 807	7 593	9 764	8 013
Marge bénéficiaire brute	28,7 %	32,4 %	32,5 %	33 ,0 %	26,0 %	29,6 %	35,4 %	33,2 %
Charges								
Frais de vente, de commercialisation et de distribution	4 722	4 260	4 423	4 044	3 716	3 937	4 673	4 457
Recherche et développement de produits	2 517	2 308	2 373	2 385	2 010	2 087	2 137	1 976
Moins les crédits d'impôt et contributions gouvernementales	(289)	(306)	(344)	(379)	(126)	(126)	(126)	(126)
Recherche et développement de produits, montant net	2 228	2 002	2 029	2 006	1 884	1 961	2 011	1 850
Frais généraux et administratifs	2 564	1 868	1 827	1 586	1 414	1 447	1 814	1 704
Amortissement	796	732	752	883	735	852	841	858
Intégration	—	—	—	—	2 504	1 075	(7)	117
Total des charges	10 310	8 862	9 031	8 519	10 253	9 272	9 332	8 986
Bénéfice (perte) d'exploitation	(748)	3 329	2 494	1 230	(3 446)	(1 679)	432	(973)
Autres (produits) charges	(37)	181	(304)	(185)	193	(291)	367	(69)
Bénéfice (perte) avant les impôts sur les bénéfices et l'amortissement des écarts d'acquisition	(711)	3 148	2 798	1 415	(3 639)	(1 388)	65	(904)
Charge (recouvrement) d'impôts	609	155	128	51	(1 613)	64	32	26
Bénéfice net (perte)	(1 320)$	2 993 $	2 670 $	1 364 $	(2 026)$	(1 452)$	33 $	(930)$
Bénéfice net (perte) par action								
Bénéfice net (perte) par action de base	(0,05)$	0,11 $	0,10 $	0,05 $	(0,08)$	(0,06)$	— $	(0,04)$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base	26 086	26 084	26 083	26 082	26 077	26 077	26 077	26 073
Bénéfice net (perte) par action dilué(e)	(0,05)$	0,11 $	0,10 $	0,05 $	(0,08)$	(0,06)$	— $	(0,04)$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation dilué	26 086	27 811	27 888	27 971	26 077	26 077	28 187	26 073
Données tirées du bilan								
Total de l'actif	134 471 $	136 691 $	131 093 $	127 028 $	124 095 $	144 051 $	145 946 $	147 445 $
Passif à long terme, excluant la tranche à court terme	—	—	—	—	—	5 561	6 320	6 474
Capitaux propres	102 894	104 090	101 092	98 422	97 057	119 575	121 020	120 976

	Trimestres terminés les							
	2003				2002			
	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
	(les montants sont en milliers de dollars US, sauf les données par action)							
Principales données financières								
BAIIA[1]	294	4 059	3 791	2 573	(68)	931	1 309	404
Dépenses en immobilisations	548	279	207	135	27	338	331	123
Intérêts débiteurs nets inclus dans les autres produits	13	(8)	(1)	10	20	36	48	44
Amortissement inclus dans le coût des produits vendus	196	187	242	265	312	356	362	289

(1) Le BAIIA représente le bénéfice avant les intérêts débiteurs, les impôts, l'amortissement et l'intégration. Le BAIIA n'a pas de signification normalisée prescrite par les PCGR canadiens et il est considéré comme une mesure financière non conforme aux PCGR. Par conséquent, il peut ne pas être comparable au BAIIA, tel qu'il est présenté par d'autres entités. Cependant, la société est d'avis que le BAIIA est un indicateur précieux de la rentabilité avant les impôts et qu'il est utilisé couramment par la communauté financière et des placements à des fins d'évaluation. La rubrique « Principales informations financières consolidées » fait un rapprochement entre le BAIIA et la mesure la plus directement comparable calculée conformément aux PCGR canadiens.

DIVIDENDES

Xantrex Technology Inc. n'a pas déclaré ni versé de dividende en espèces sur ses actions ordinaires au cours des dix dernières années. Notre conseil d'administration examinera notre politique de dividendes à l'occasion, notamment en ce qui concerne notre bénéfice, notre situation financière, nos besoins en capitaux et d'autres facteurs pertinents. Actuellement, nous avons l'intention de garder tous les fonds disponibles et de ne pas répartir le bénéfice à venir pour financer le développement et la croissance de nos activités, et nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces dans un avenir prévisible.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS DE XANTREX TECHNOLOGY INC.

Le capital-actions de Xantrex Technology Inc. est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale, dont 23 963 471 sont émises et en circulation. Le texte qui suit donne une description générale des droits, privilèges, restrictions et conditions d'importance se rattachant aux actions ordinaires qui seront autorisées à la réalisation du placement.

Les porteurs d'actions ordinaires ont droit à une voix par action sur toutes les questions faisant l'objet d'un vote des actionnaires (sauf celles exigeant le vote de porteurs d'une autre catégorie ou série précise, votant séparément en tant que catégorie ou série). Les porteurs d'actions ordinaires auront droit aux dividendes, le cas échéant, pouvant être déclarés sur les actions ordinaires par notre conseil d'administration. À la liquidation ou à la dissolution de Xantrex Technology Inc., les porteurs d'actions ordinaires auront droit aux biens de la Société qui restent après le règlement de toutes les dettes impayées. Les porteurs d'actions ordinaires n'ont pas de droit préférentiel de souscription, de rachat ni de conversion. La totalité des actions ordinaires émises seront entièrement libérées, sans obligation de répondre à d'autres appels de fonds par Xantrex Technology Inc.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Le capital-actions et les capitaux empruntés consolidés de la société n'ont pas évolué de façon importante depuis le 31 décembre 2003. Avant la clôture du présent placement, la société procédera à la consolidation du capital-actions émis de Xantrex Technology Inc., décrit à la rubrique « Réorganisation ».

OPTIONS D'ACHAT DE TITRES

Options en cours

Le tableau ci-après fournit au 29 février 2004 les données sur les options en cours octroyées aux termes de nos régimes d'options d'achat d'actions. Chacune des options indiquées ci-après expire dix ans après sa date d'octroi.

Catégorie	Actions ordinaires aux termes des options octroyées	Prix de levée
Les dirigeants actuels et passés de Xantrex Technology Inc.	4 545	0,03 $
(15 personnes)	358 595	6,92 $ CA
	1 053 018	6,16 $
	868 750	11,00 $
Les administrateurs actuels et passés de Xantrex Technology Inc. qui ne sont pas dirigeants	7 500	6,92 $ CA
(3 personnes)	10 000	6,16 $
	6 250	11,00 $
Les autres employés actuels et passés de Xantrex	37 972	0,03 $
	135 805	5,60 $
	652 902	6,16 $
	149 863	11,00 $
Les conseillers de Xantrex Technology Inc.	7 991	6,16 $
	3 293 191	

Régimes d'options

Anciens régimes

Avant 2000, la Société avait un régime d'options d'achat d'actions en vigueur (l'*ancien régime de Xantrex*) aux termes duquel elle émettait des options d'achat de ses actions ordinaires aux prix de levée de 0,03 $ et de 6,92 $ CA. Au 31 décembre 2003, des options visant l'achat d'un total de 42 805 actions ordinaires à 0,03 $ chacune et d'un total de 366 095 actions ordinaires à 6,92 $ CA chacune demeuraient en cours.

Dans le cadre de notre acquisition de Trace Holdings, LLC et de ses deux divisions d'exploitation, Trace Engineering et Trace Technologies, Xantrex US a pris en charge les obligations d'options d'achat d'actions en cours de Trace en émettant des options (les *options de Trace*) visant l'achat d'actions échangeables de Xantrex US aux employés, actuels et passés, de Trace Holdings. Il n'y aura pas d'autres options de Trace émises. Au 31 décembre 2003, un total de 135 805 actions échangeables de Xantrex US demeuraient réservées pour émission à la levée d'options de Trace au prix de levée de 5,60 $, augmentant au taux de 9 % par an.

Régime en vigueur

Nous avons établi notre régime d'options d'achat d'actions (le *régime en vigueur*) pour attirer, garder et motiver nos employés, conseillers, administrateurs et dirigeants et pour promouvoir nos intérêts en donnant à ces personnes l'occasion, par des options d'achat d'actions, d'acquérir une participation dans Xantrex Technology Inc. Notre conseil d'administration ou un comité formé par lui peut administrer le régime en vigueur; le conseil d'administration ou le comité, selon le cas, peut établir les conditions de chaque option, notamment le nombre d'actions qu'elle vise, son prix de levée et sa date d'expiration, ainsi que la mesure dans laquelle elle peut être levée au cours de sa durée. En règle générale, les options émises dans le cadre du régime en vigueur sont acquises également au cours d'une période de quatre ans (25 % d'acquisition à chaque date anniversaire) et expirent dix ans après leur date d'émission. Toutes les options ont été émises au prix de levée, au gré du bénéficiaire au moment de la levée, de 6,16 $ (9,08 $ CA) si elles ont été émises avant juillet 2001 et de 11 $ (16,72 $ CA) si elles ont été émises par la suite. Au 31 décembre 2003, un total de 2 541 525 actions ordinaires a été réservé pour émission à la levée d'options en cours dans le cadre du régime en vigueur. Depuis lors, des options nettes visant l'achat de 206 961 actions ordinaires ont été émises.

À la réalisation du présent placement, sous réserve des approbations d'organismes de réglementation nécessaires, le régime en vigueur sera modifié (le *régime modifié*) pour refléter les changements exigés par les législations en valeurs mobilières applicables et les règles de la bourse de Toronto. Le prix auquel les options seront octroyées aux termes du régime modifié correspondra au cours de clôture des actions ordinaires à la bourse à la cote de laquelle elles seront

inscrites le jour de bourse précédant la date de l'octroi. Certaines restrictions s'appliquent aux octrois; ainsi le nombre maximal d'actions pouvant être octroyées à une personne ne pourra dépasser 5 % des actions ordinaires en circulation. À effet de la clôture du placement, un total de 4 471 600 actions ordinaires seront réservées pour émission à la levée d'options d'achat d'actions émises dans le cadre du régime modifié, ce qui donnera un total de 15 % du capital en circulation de la Société (après la prise d'effet du placement et de l'échange des actions échangeables de Xantrex US en circulation) réservé pour émission à la levée de la totalité des options d'achat d'actions émises ou pouvant être émises dans le cadre du régime modifié, de l'ancien régime de Xantrex ou des options de Trace. Compte tenu de la totalité des options d'achat d'actions en cours, des options visant 1 178 409 autres actions ordinaires demeureront disponibles pour émission aux termes du régime modifié, ce qui représentera moins de 4 % du capital en circulation de la Société (après la prise d'effet du placement et de l'échange des actions échangeables de Xantrex US en circulation).

Actions échangeables et bons de souscription

Xantrex US, notre filiale de l'État de Washington, a émis et mis en circulation un total de 2 122 222 actions ordinaires échangeables (les *actions échangeables de Xantrex US*) qui sont échangeables contre un total de 2 122 222 actions ordinaires de la Société. Ces actions ont été émises à d'anciens actionnaires de Trace Holdings, LLC dans le cadre de l'acquisition par Xantrex US des actions émises et en circulation de Trace Holdings, LLC le 31 mars 2000. Voir « Structure et historique de la Société — Historique ». L'échange peut être fait à tout moment au gré du porteur d'actions échangeables de Xantrex US. Il peut aussi être fait au gré de la Société à la survenance de certains cas de liquidité.

Xantrex US a également émis des bons de souscription (les *bons de Xantrex US*) visant l'acquisition d'actions échangeables de Xantrex US (les *actions visées par des bons de Xantrex US*) à d'anciens porteurs de bons de Trace Holdings, LLC. Au 31 décembre 2003, des bons de Xantrex US visant l'acquisition d'un total de 1 282 832 actions échangeables de Xantrex US au prix d'exercice de 5,60 $, augmentant au taux de 9 % par an, demeuraient en cours.

VENTES ANTÉRIEURES

Entre le 31 janvier 2003 et le 29 février 2004, Xantrex Technology Inc. a émis 5 497 actions ordinaires à des prix allant de 0,03 à 6,16 $ chacune dans le cadre de levées d'options d'achat d'actions.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS

Principaux actionnaires

Le tableau suivant présente les renseignements sur les titres de Xantrex Technology Inc. détenus en propriété par chaque personne physique ou morale qui, au 29 février 2004, était, directement ou indirectement, propriétaire inscrit ou qui, à notre connaissance, était propriétaire véritable de plus de 10 % d'une catégorie ou d'une série de titres comportant droit de vote de Xantrex Technology Inc. :

Nom	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété	Type de propriété	Pourcentage des actions ordinaires détenues en propriété avant le placement	Pourcentage des actions ordinaires détenues en propriété après le placement[1]
OCM Principal Opportunities Fund, L.P.	7 304 943	Directe	30,5 %	26,4%
Conseil du Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario	2 863 636	Directe	12 %	10,3%

(1) Dans l'hypothèse où le droit de répartitions excédentaires des preneurs fermes décrit à la rubrique « Mode de placement » n'est pas exercé.

Ces principaux actionnaires ont conclu des contrats de blocage avec les preneurs fermes. Voir « Mode de placement — Contrats de blocage ».

Xantrex Technology Inc. a conclu la convention unanime des actionnaires de Xantrex en date du 31 mars 2000 avec tous ses actionnaires en place (la *convention des actionnaires*). Certains de ces actionnaires occupent actuellement des postes d'administrateur ou de dirigeant, ou les deux, de la Société. La convention des actionnaires prendra fin immédiatement avant la clôture du présent placement, sauf en ce qui concerne (i) les ententes de confidentialité et les règlements de différends et (ii) certains droits d'inscription octroyés à des personnes qui détiennent, après dilution, au moins 1 % des actions ordinaires en circulation de Xantrex Technology Inc. Les droits d'inscription ne peuvent être exercés que si les titres de Xantrex Technology Inc. sont cotés ou inscrits à la Nasdaq Stock Market ou à la bourse de

New York dans le cadre d'un appel public à l'épargne admissible. Nous ne prévoyons pas coter ou inscrire les actions ordinaires à l'une ou l'autre de ces bourses. Dans le cadre de la résiliation de la convention des actionnaires, Xantrex Technology Inc. octroiera à OCM Principal Opportunities Fund, L.P. (*OCM*) des droits d'inscription permettant à OCM d'exiger que Xantrex Technology Inc. dépose, aux frais d'OCM, jusqu'à deux prospectus visant le placement au Canada d'actions ordinaires par OCM auprès du public.

Actionnaires vendeurs

OCM, EdgeStone Capital Equity Nominee, Inc. (*EdgeStone*) et Chroma ATE Inc. (*Chroma*) (collectivement, les *actionnaires vendeurs*) ont accordé aux preneurs fermes une option pouvant être levée dans les 30 jours de la clôture du présent placement et visant l'achat d'un total pouvant aller jusqu'à 558 750 actions ordinaires au prix net de 16,92 $ CA l'action ordinaire, déduction faite de la rémunération des preneurs fermes de 1,08 $ par action ordinaire. Le tableau ci-dessous présente, pour chaque actionnaire vendeur, le nombre et le pourcentage d'actions ordinaires en circulation détenues après la réalisation du placement, le nombre d'actions ordinaires assujetties à l'option pour répartitions excédentaires et le nombre et le pourcentage d'actions ordinaires en circulation détenues par les preneurs fermes après la levée intégrale de l'option pour répartitions excédentaires.

Nom	Type de propriété	Nombre/pourcentage d'actions ordinaires détenues après le placement	Nombre d'actions ordinaires assujetties à l'option pour répartitions excédentaires	Nombre/pourcentage d'actions ordinaires détenues après la levée de l'option pour répartitions excédentaires
OCM	Directe	7 304 943/26,4 %	333 000	6 971 943/25,2 %
EdgeStone	Directe	1 430 000/5,2 %	185 750	1 244 250/4,5 %
Chroma	Directe	588 146/2,1 %	40 000	548 146/2,0 %

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau ci-dessous présente les noms, les lieux de résidence, les postes occupés et les occupations principales des administrateurs et des dirigeants de la Société et, pour les administrateurs, le mois et l'année de l'entrée en fonction. Le conseil d'administration compte actuellement neuf membres dont sept administrateurs non membres de la direction. Les statuts constitutifs de la Société autorisent la désignation de trois à onze administrateurs au conseil. Chaque administrateur a été élu lors de la dernière assemblée annuelle des actionnaires de la Société (sauf Bradford Forth et John Wallace, qui ont été nommés en juillet 2003 et Raymond Rosewall, qui a été nommé en octobre 2003). Chaque administrateur demeurera en fonction jusqu'à la levée de notre prochaine assemblée annuelle des actionnaires jusqu'à son décès, sa démission ou sa destitution, mais au plus tard jusqu'à la nomination de son remplaçant. Chaque dirigeant siège au gré du conseil et demeure en fonction jusqu'à son décès, sa démission ou sa destitution, mais au plus tard jusqu'à la nomination de son remplaçant.

Avant le premier anniversaire de la réalisation du placement, la Société a l'intention de changer la composition du conseil sans pour autant en accroître la taille, de sorte que la majorité des administrateurs aient l'expérience et les compétences pertinentes en matière d'exploitation dans les domaines comme les ventes et le marketing, la mise au point de produits, l'exploitation et les finances. Les nouveaux administrateurs indépendants seront mis en candidature par le comité de régie d'entreprise et nommés par le conseil.

Nos administrateurs et dirigeants détiennent en propriété au total 771 683 actions ordinaires de Xantrex Technology Inc. (ou ils exercent un contrôle ou ont une emprise sur ces actions), soit 3,2 % de la totalité des actions émises et en circulation au 31 décembre 2003 (2,8 % après la réalisation du placement).

Nom et lieu de résidence	Poste occupé auprès de Xantrex	Occupation principale	Administrateur depuis
MOSSADIQ S. UMEDALY[(1)(3)] West Vancouver (Colombie-Britannique)	Administrateur, président du conseil	—	Novembre 1997
RAYMOND ROSEWALL Vancouver (Colombie-Britannique)	Administrateur et chef de la direction	—	Octobre 2003

Nom et lieu de résidence	Poste occupé auprès de Xantrex	Occupation principale	Administrateur depuis
ANTHONY BLOOM[2] Londres (Angleterre)	Administrateur	Conseiller, Londres (Angleterre)	Mars 2000
CHRISTOPHER S. BROTHERS[1][3] Palos Verdes Estates (Californie)	Administrateur	Directeur général, Oaktree Capital Management, LLC, Los Angeles (Californie)	Mars 2000
J. BRADFORD FORTH Victoria (Colombie-Britannique)	Administrateur	Président et chef de la direction, Power Measurement Limited, Saanichton (Colombie-Britannique)	Juillet 2003
DAVID LEVI[1][2] Vancouver (Colombie-Britannique)	Administrateur	Président et chef de la direction, GrowthWorks Capital Ltd., Working Opportunity Fund (EVCC) Ltd. et Working Enterprises Ltd., Vancouver (Colombie-Britannique)	Octobre 1997
LISA MELCHIOR[2] Toronto (Ontario)	Administratrice	Gestionnaire de portefeuille, Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario, Toronto (Ontario)	Octobre 1999
JOHN WALLACE Rancho Santa Fe (Californie)	Administrateur	Conseiller, Rancho Santa Fe (Californie)	Juillet 2003
TIMOTHY ATTRIDGE West Vancouver (Colombie-Britannique)	Vice-président, marketing	—	—
ANANTHAMURTY (MURTHY) BETTADAPUR Vancouver (Colombie-Britannique)	Vice-président, qualité	—	—
RAJIV DALAL Vancouver (Colombie-Britannique)	Vice-président, gestion de programmes	—	—
RICHARD HAAS Vancouver (Colombie-Britannique)	Vice-président, exploitation	—	—
KAREN HALL Surrey (Colombie-Britannique)	Vice-présidente, ressources humaines	—	—
AL-KARIM KARA Port Moody (Colombie-Britannique)	Vice-président, chef des finances et secrétaire	—	—
BERND KOHLSTRUCK Cupertino (Californie)	Vice-président, développement des affaires	—	—
DOUGLAS MAY Newport Beach (Californie)	Vice-président, ventes	—	—
NAZIR MULJI Vancouver (Colombie-Britannique)	Vice-président, ingénierie	—	—

(1) Membre du comité de régie d'entreprise.

(2) Membre du comité de vérification.

(3) Membre du comité des ressources humaines et de la rémunération.

À l'exception des personnes nommées ci-après, chaque administrateur et dirigeant exerce sa principale occupation actuelle depuis plus de cinq ans ou a exercé d'autres fonctions au sein de Xantrex où il œuvre à l'heure actuelle.

Comités du conseil d'administration de Xantrex Technology Inc.

Notre conseil d'administration est doté d'un comité de régie d'entreprise, d'un comité de vérification ainsi que d'un comité des ressources humaines et de la rémunération. Puisque le président du conseil et le chef de la direction ne sont pas la même personne, le conseil d'administration a jugé qu'il n'était pas nécessaire de nommer un administrateur principal.

Comité de régie d'entreprise

Le comité de régie d'entreprise est responsable de mettre au point notre orientation quant aux questions concernant la régie d'entreprise et de conseiller le conseil d'administration lorsqu'il s'agit de combler des postes au sein du conseil d'administration. De plus, il examine périodiquement la taille et la composition du conseil d'administration ainsi que la rémunération de ses membres, l'efficacité du conseil d'administration, la contribution des administrateurs particuliers ainsi que la structure, les mandats, la composition, l'adhésion et l'efficacité des comités. À la réalisation du placement, le comité de régie d'entreprise sera composé de trois administrateurs dont deux qui sont considérés indépendants au sens des règles de bourse et des lois sur les valeurs mobilières applicables.

Comité de vérification

Le comité de vérification est composé de trois administrateurs, tous considérés indépendants au sens des règles de bourse et des lois sur les valeurs mobilières applicables. Le comité de vérification aide le conseil d'administration à remplir ses obligations en ce qui a trait au contrôle et à la surveillance des questions en matière de finance et de comptabilité. Le comité surveille le caractère adéquat des contrôles internes de comptabilité et des pratiques et procédures en matière de rapports financiers ainsi que la qualité et l'intégrité de nos états financiers vérifiés et non vérifiés, y compris surveiller directement nos vérificateurs externes et approuver tous les services non liés à la vérification fournis par ceux-ci. Le comité révise notre plan d'entreprise et des budgets de fonctionnement et d'immobilisations. Le comité a la responsabilité d'assurer l'évaluation efficace et rentable de la gestion des risques à l'échelle de notre société.

Comité des ressources humaines et de la rémunération

Le comité des ressources humaines et de la rémunération a pour objectif d'assurer que nous disposons de dirigeants de haut calibre et que le programme de rémunération globale soit concurrentiel, stimulant et avantageux pour les participants. Le comité des ressources humaines et de la rémunération effectue un examen et fait des recommandations à notre conseil d'administration en ce qui concerne la nomination de nos dirigeants et la création de programmes de rémunération des dirigeants (y compris les modifications importantes apportées à ces programmes), y compris la rémunération du chef de la direction. Le comité revoit aussi les buts et objectifs établis par le chef de la direction au début de chaque exercice et prépare une évaluation du rendement dont celui-ci a fait preuve pendant le dernier exercice. Le comité examine les plans en matière de relève de la direction et en fait rapport au conseil d'administration. Il est également responsable de surveiller la rémunération de nos employés et nos régimes d'avantages. À la réalisation du placement, le comité des ressources humaines et de la rémunération sera composé de trois administrateurs dont deux seront considérés indépendants au sens des règles de bourse et des lois sur les valeurs mobilières applicables.

Biographies des administrateurs et des dirigeants

Vous trouverez ci-après des courtes biographies de nos dirigeants et administrateurs.

Mossadiq S. Umedaly est administrateur et président du conseil de Xantrex Technology Inc. depuis 1999. Auparavant, il était chef de la direction de cette société, de 1999 à 2003. Avant d'entrer au service de Xantrex, M. Umedaly était vice-président et chef des services financiers de Ballard Power Systems Inc., de 1990 à 1998. Il a occupé plusieurs postes supérieurs au sein d'Aga Khan Development Network, où il a joué un rôle important dans la planification, la construction et l'exploitation d'une université de médecine et d'un hôpital universitaire de 300 millions de dollars à Karachi, au Pakistan. Auparavant, il a travaillé cinq ans au sein de Price Waterhouse à Toronto et à Rome. M. Umedaly est titulaire d'un baccalauréat et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université McMaster à Hamilton (Ontario) et est Fellow des comptables agréés du Canada. En 2003, il a reçu le prix de la personne de l'année de la British Columbia Technology Industries Association, le Wayne C. Fox Distinguished Alumni Award de la DeGroote School of Business de l'Université McMaster et il a été reconnu comme l'un des trois meilleurs entrepreneurs de la Colombie-Britannique par Ernst & Young.

Raymond Rosewall est chef de la direction de Xantrex Technology Inc. depuis septembre 2003. Depuis plus de 20 ans, il contribue à l'essor de sociétés de diverses industries. Il a été au service de plusieurs sociétés dont Pitney Bowes, Genicom, QMS et Harmon Industries, au sein de lesquelles il a occupé différents postes. Le dernier poste qu'il a occupé à Harmon Industries a été celui de chef de l'exploitation. En 2000, Harmon a été acquise par General Electric et M. Rosewall est devenu directeur général de la division des produits GE Global Signalling. M. Rosewall est ingénieur mécanicien et est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Sacred Heart (Connecticut).

Anthony Bloom est conseiller et investisseur international basé à Londres (Angleterre) et il prodigue des conseils en matière de placement à RIT Capital Partners plc (une société de placement cotée et présidée par Lord Rothschild), société au sein de laquelle il a occupé le poste de directeur de 1987 à 2001. Avant d'immigrer de l'Afrique du Sud vers l'Angleterre en 1988, il était président du conseil et chef de la direction de The Premier Group, une société cotée à la bourse de Johannesburg et conglomérat de plusieurs milliards de dollars dont l'exploitation touche l'agroalimentaire et les produits de détail et de consommation. Il occupe actuellement plusieurs postes d'administrateur auprès de diverses sociétés dont des sociétés non concurrentielles de l'industrie de l'énergie. M. Bloom est titulaire d'un baccalauréat en commerce et d'un baccalauréat en droit de l'Université de Witwatersrand à Johannesburg, d'une maîtrise en droit de la Harvard Law School et a été Sloan Fellow de la Graduate School of Business de l'Université Stanford. En 2002, il a obtenu un doctorat en droit (H.C.) de l'Université Witwatersrand.

Christopher S. Brothers est directeur principal de Oaktree Capital Management, LLC à son Principal Activities Group et il est responsable de la gestion quotidienne d'un portefeuille de quelque 2,5 milliards de dollars investissant essentiellement dans des souscriptions privées et des infrastructures d'énergie. Oaktree Capital Management, LLC est un cabinet de gestion de placement indépendant ayant son siège social à Los Angeles (Californie). Avant de se joindre à Oaktree en 1996, M. Brothers a travaillé quatre ans chez Salomon Brothers Inc., où il était vice-président du groupe des fusions et acquisitions de New York. Actuellement, il est administrateur pour le compte du Principal Activities Group aux conseils d'APW, Ltd., de Cherokee International Corporation, de National Mobile Television, Inc., de Power Measurement, Inc. et d'InfraSource Services Inc. M. Brothers est titulaire d'un baccalauréat en comptabilité et d'une maîtrise en administration des affaires (finances) de l'Université de l'État du Michigan; il est aussi analyste financier agréé et CPA.

J. Bradford Forth est le président et chef de la direction de Power Measurement Limited, un fournisseur mondial de systèmes de gestion d'énergie pour entreprises. Il est entré au service de Power Measurement en 1987 et a monté dans la hiérarchie de la société pour devenir successivement vice-président et membre du conseil en 1996, président en 1998 et chef de la direction en 1999. M. Forth est titulaire d'un baccalauréat en génie électrique de l'Université de Victoria et, en 2002, a été nommé entrepreneur de l'année — région du Pacifique — Technologie et communications par Ernst & Young.

David Levi est actuellement administrateur et président et chef de la direction de GrowthWorks Capital Ltd. depuis 1999, Working Opportunity Fund (EVCC) Ltd. depuis 1992 et Working Enterprises Ltd. depuis 1989. Il siège à un certain nombre d'autres conseils de sociétés et d'organismes communautaires. M. Levi a fréquenté l'Université Simon Fraser à Burnaby (Colombie-Britannique), l'Université d'Hawaii et l'Université Hebrew en Israël, où il a fait des études en économie et en commerce.

Lisa Melchior est gestionnaire de portefeuille de la division des Services bancaires d'investissement et de placement privé de la Commission du Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario depuis 1999. Auparavant, elle était administratrice chez CIBC Capital Partners de 1996 à 1999 et collaboratrice chez CIBC Wood Gundy de 1993 à 1996. M^{me} Melchior est titulaire d'un baccalauréat en arts (économie) de l'Université de Western Ontario et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université York à Toronto (Ontario).

John Wallace est conseiller chez Ford Motor Company et chez d'autres clients comme Johnson Controls et Avestor pour qui il prodigue des conseils depuis sa retraite de Ford en août 2002. Il a consacré plus de 10 ans à faire de Ford le plus grand fabricant mondial de véhicules fonctionnant aux carburants de remplacement. Le dernier poste qu'il a occupé au sein de Ford était celui d'administrateur membre de la direction de THINK Group. En plus de siéger au conseil de Xantrex, M. Wallace siège au conseil de Millennium Cell et d'Enova et participe à diverses associations dont Electric Drive Transportation Association où il occupe le poste d'administrateur. Il a été nommé conseiller technique principal au programme China/UNDP Fuel Cell bus. M. Wallace est titulaire d'un baccalauréat en génie électrique et d'une maîtrise en informatique.

Timothy Attridge est vice-président, marketing de Xantrex Technology Inc. depuis qu'il est entré au service de Xantrex en mars 2002. Auparavant, il a travaillé quatorze ans dans le domaine des ventes et du marketing chez Hewlett Packard Co., l'un des principaux fournisseurs de solutions et de services informatiques et d'imagerie au monde. Plus récemment, il était directeur général à l'échelle mondiale de Small Medium Business Customers à Cupertino (Californie). Auparavant, il était directeur, marketing pour Worldwide Channels où il s'occupait du développement de canaux, du marketing, des affaires électroniques et des communications. Lorsqu'il était au service de Hewlett Packard, M. Attridge occupait simultanément le poste de directeur du marketing du groupe nord-américain pour les produits Personal Computing et directeur national du marketing pour le Canada. M. Attridge est titulaire d'un diplôme en administration des affaires de l'Université Okanagan à Kelowna (Colombie-Britannique). Il a aussi étudié la gestion du marketing à l'Université de l'ouest de l'Ontario.

Ananthamurthy (Murthy) Bettadapur est vice-président, qualité de Xantrex Technology Inc. depuis novembre 2003. Il a vingt ans d'expérience en assurance de la qualité et en fabrication électronique. Avant de se joindre à Xantrex, M. Bettadapur était un scientifique dans la marine américaine. Il a commencé sa carrière en génie des matériaux et en gestion de la qualité de l'approvisionnement chez Pitney Bowes et il a occupé des postes de plus en plus importants en assurance de la qualité au sein de QMS, fabricant d'imprimantes laser, de Genicom Corporation, fournisseur de solutions d'imprimante et de Manufacturers' Services Ltd., fabricant mondial d'électronique par contrat de 2 milliards de dollars. M. Bettadapur a fait des études en génie métallurgique et il est titulaire d'un B.Sc. de l'Université de Mysore (Inde), d'un D.I.I. Sc. en métallurgie de l'Institut indien des sciences (Inde) et d'une maîtrise en génie métallurgique de l'Université de Notre Dame.

Rajiv Dalal est vice-président, gestion de programmes de Xantrex Technology Inc. depuis décembre 2003. Avant de se joindre à Xantrex, il était directeur de la gestion de programmes à Saturn Electronics & Engineering, Inc., fournisseur important de l'industrie automobile nord-américaine, depuis mars 2000. Auparavant, il a été vice-président adjoint, services de l'ingénierie à Harmon Industries et il a occupé des postes semblables en gestion de programmes et en génie de fabrication à QMS Inc., à Genicom Corporation, à Tecmar Inc. et chez Pitney Bowes. M. Dalal est titulaire d'une maîtrise en sciences (génie industriel) de l'Université du Texas et d'un baccalauréat en sciences (génie métallurgique) de l'Institut indien de technologie à Madras (Inde).

Richard Haas est vice-président, exploitation de Xantrex Technology Inc. depuis novembre 2003. Il a vingt ans d'expérience en opérations de fabrication et en gestion de matériaux dans les industries de haute technologie et de l'électronique. Avant d'entrer au service de Xantrex, il travaillait au sein d'Alenia Marconi Systems, Incorporated, fabricant de matériel de navigation basé sur terre pour les aéroports, depuis janvier 2002. Auparavant, il a travaillé au sein de GE Transportation, Global Signalling, concepteur et fabricant de systèmes de signalisation pour les industries du chemin de fer et du transport en commun, de QMS, Incorporated, fabricant d'imprimantes laser haut de gamme, et de GE Mobile Communications, fabricant de matériel de communication mobile. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences (gestion et administration) de l'Université de l'Indiana et il a servi dans la marine américaine.

Karen Hall est vice-présidente, ressources humaines de Xantrex Technology Inc. depuis juillet 2000. Avant d'entrer au service de Xantrex, M^{me} Hall a été conseillère principale chez Towers Perrin pendant 19 ans; elle y gérait des relations avec plusieurs clients importants et fournissait divers services de conseils dans le domaine des ressources humaines. M^{me} Hall est titulaire d'un baccalauréat en sciences (mathématiques appliquées) de l'Université de Colombie-Britannique, d'une maîtrise en leadership de l'Université Trinity Western et elle est Fellow de l'Institut Canadien des Actuaires et de la Society of Actuaries.

Al-Karim Kara a occupé divers postes importants au sein de Xantrex Technology Inc. depuis mars 2003; il est actuellement vice-président, chef des finances et secrétaire et il est aussi responsable du service à la clientèle et de la technologie de l'information. Il est entré au service de Xantrex en octobre 1999 comme directeur des technologies de l'information lorsque la Société a acquis Statpower Technologies Corporation. Au cours de ces neuf ans de service au sein de Statpower, M. Kara a occupé divers postes, notamment à la mise au point de produits, aux ventes et au marketing ainsi qu'à la gestion de produits. Il est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Simon Fraser de Burnaby (Colombie-Britannique) et d'un diplôme de technologie (électronique) de l'Institut de technologie de Colombie-Britannique.

Bernd Kohlstruck est vice-président, développement des affaires de Xantrex Technology Inc. depuis janvier 2004. Il est entré au service de Xantrex comme vice-président et directeur général, alimentation décentralisée en novembre 2001. Auparavant, il était directeur général, Alstom/Ballard. Sous sa direction, Alstom/Ballard a joué un rôle important dans les réservoirs de carburant pour les applications fixes en Europe. Avant d'entrer au service d'Alstom/Ballard en

1998, M. Kohlstruck a passé dix ans comme directeur général pour les systèmes d'alimentation électrique et l'alimentation électrique décentralisée d'AEG, grande société allemande d'électricité. Il a également occupé des postes importants de gestion de vente et de génie de projets au sein de Piller KG, chef de file des alimentations sans interruption de forte puissance. M. Kohlstruck est ingénieur en électronique de puissance et possède plusieurs brevets relatifs aux solutions d'alimentation sans coupure pour les réservoirs de carburant.

Douglas May est vice-président, ventes de Xantrex Technology Inc. depuis janvier 2004. Avant d'entrer au service de Xantrex, il était premier vice-président, ventes mondiales au sein de Quantum Inc. depuis 2002. Auparavant, il a été au service d'Autodesk, de Fujitsu Computer Products, de Marshall Industries, de CalComp/Lockheed, de Xerox et d'IBM. M. May a travaillé dans l'industrie de la haute technologie pendant 23 ans au sein d'entreprises de matériel, de logiciel et de services à forte croissance. Quand il était au service de Fujitsu et d'Autodesk, il dirigeait des organisations de vente élaborées qui travaillaient avec un ensemble étendu de clients et de canaux de distribution. Il a alors mis en œuvre de solides programmes de service à la clientèle et de canaux de distribution qui ont augmenté la satisfaction du client et favorisé le développement. Outre son expérience de vente, M. May a de solides compétences internationales et en commercialisation. Il détient un baccalauréat en sciences de l'Université de la Californie du Sud.

Nazir Mulji est vice-président, ingénierie de Xantrex Technology Inc. depuis août 2002. Auparavant, il était vice-président et directeur général, marché des essais et des mesures de la Société, depuis mars 2000; auparavant, il était président et chef de la direction de la Société depuis 1991. M. Mulji a travaillé à divers services de Xantrex, dont le génie, la fabrication ainsi que les ventes et le marketing. En 1997, il faisait partie des 40 personnes de moins de 40 ans désignées comme les plus performantes par la revue *Business in Vancouver*. Membre actif de la collectivité, M. Mulji siège au conseil des gouverneurs de Science World British Columbia et il est administrateur de l'Institut Laurier et a été président de l'Ismaili Council for British Columbia pendant six ans. M. Mulji est diplômé de l'Electrical Engineering Faculty de l'Université de Colombie-Britannique et est ingénieur.

RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS

Le tableau ci-après donne un résumé de la rémunération des *dirigeants désignés* (choisis conformément aux règles applicables) de Xantrex Technology Inc., soit le chef de la direction et les quatre autres dirigeants les mieux rémunérés, au cours de nos exercices terminés les 31 décembre 2003, 2002 et 2001.

Sommaire de la rémunération

		Rémunération annuelle			Rémunération à long terme
Nom et poste principal	**Exercice**	**Salaire ($)**	**Prime ($)**	**Autres avantages annuels ($)**	**N^bre de titres visés par des options/DPVA octroyés[1]**
MOSSADIQ S. UMEDALY,	2003	251 510	103 371	—	—
Président du conseil[2]	2002	219 485	14 155	—	—
	2001	221 761	22 554	—	62 500
RAYMOND ROSEWALL,	2003	62 877	31 294	—	225 000
Chef de la direction[3]					
TIMOTHY ATTRIDGE,	2003	179 650	76 925	—	—
Vice-président, marketing	2002	132 174	5 097	—	125 000
RHONDA ELTON,	2003	160 000	88 760	—	—
Vice-présidente, ventes en Amérique du Nord[4]	2002	152 308	9 687	—	—
	2001	133 269	32 500	—	—
BERND KOHLSTRUCK,	2003	160 000	80 760	—	—
Vice-président, développement des affaires	2002	160 000	10 161	—	—
	2001	29 764	12 500	—	75 000
NAZIR MULJI,	2003	125 755	54 774	—	—
Vice-président, ingénierie	2002	111 350	7 078	—	—
	2001	112 746	16 110	—	—

(1) Les titres visés par l'option sont des actions ordinaires de Xantrex Technology Inc.

(2) M. Umedaly a été chef de la direction de la Société après le départ de Greg Brown jusqu'à la fin d'août 2003. M. Brown, qui a quitté la Société au début de mars 2003, était chef de la direction en 2003 jusqu'à son départ; cette année-là, il a gagné un salaire de 233 813 $, dont une indemnité de cessation d'emploi.

(3) M. Rosewall a été nommé chef de la direction en septembre 2003 au salaire annuel de 325 000 $ CA.

(4) M^me Elton a quitté la Société en janvier 2004; elle a été remplacée par Douglas May.

(5) Jim Spann, vice-président, exploitation, a quitté la Société en novembre 2003. En 2003, il a gagné un salaire de 168 000 $ ainsi qu'une prime de 69 048 $ et obtenu 50 000 $ d'autres avantages, dont une indemnité de cessation d'emploi.

Le tableau ci-après donne des renseignements sur l'octroi d'options d'achat d'actions ordinaires de Xantrex Technology Inc. à nos dirigeants désignés au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2003. Le pourcentage du total des options octroyées aux employés indiqués ci-après est fondé sur un total de 554 787 actions ordinaires visées par des options octroyées à nos employés en 2003. À ce jour, Xantrex Technology Inc. n'a pas octroyé de droits à la plus-value des actions (les *DPVA*).

Octroi d'options ou de DPVA au cours du dernier exercice

Nom	N^bre de titres visés par des options ou DPVA octroyés	% du total des options ou DPVA octroyés aux employés au cours de l'exercice	Prix de levée ou de base ($/titre)	Cours des titres visés par les options ou DPVA à la date de l'octroi ($/titre)	Date d'expiration
MOSSADIQ S. UMEDALY	—	—	—	—	—
RAYMOND ROSEWALL	225 000	40,5	11	11	2013-09-04
TIMOTHY ATTRIDGE	—	—	—	—	—
RHONDA ELTON	—	—	—	—	—
BERND KOHLSTRUCK	—	—	—	—	—
NAZIR MULJI	—	—	—	—	—

Le tableau ci-après donne des renseignements sur la levée d'options d'achat d'actions ordinaires de Xantrex Technology Inc. par nos dirigeants désignés au cours de notre exercice terminé le 31 décembre 2003 ainsi que sur la valeur de leurs options en jeu non levées le 31 décembre 2003.

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

Nom	N^bre de titres acquis à la levée/ l'exercice	Valeur totale réalisée	N^bre d'options non levées ou de DPVA non exercés à la fin de l'exercice pouvant/ne pouvant être levées ou exercés	Valeur ($) des options ou des DPVA en jeu non levées ou non exercés à la fin de l'exercice[(1)] pouvant/ne pouvant être levées ou exercés
MOSSADIQ S. UMEDALY	—	—	788 750/31 250	3 873 641/0
RAYMOND ROSEWALL	—	—	0/225 000	0/0
TIMOTHY ATTRIDGE	—	—	31 250/93 750	0/0
RHONDA ELTON	—	—	75 000/0	363 000/0
BERND KOHLSTRUCK	—	—	37 500/37 500	181 500/181 500
NAZIR MULJI	—	—	176 094/0	933 701/0

(1) La valeur d'une option en jeu correspond à la différence entre le total de la juste valeur marchande estimative des actions ordinaires pouvant être émises à la levée de l'option et le total du prix de levée de l'option. Il n'existait pas de marché public pour la négociation des actions ordinaires de Xantrex Technology Inc. au 31 décembre 2003. Par conséquent, les sommes indiquées dans cette colonne correspondent à la juste valeur marchande estimative des actions ordinaires au 31 décembre 2003, soit 11 $, établie par notre conseil d'administration.

Contrats d'emploi

Chacun des dirigeants désignés a signé un contrat d'emploi avec Xantrex Technology Inc. Chacun de ces contrats prévoit notamment des engagements contractuels standard en notre faveur, notamment des ententes de confidentialité et des engagements de non-concurrence et de non-sollicitation pendant un an. Nous pouvons mettre fin à l'emploi de l'un de nos dirigeants moyennant un préavis de six à douze mois. Si nous mettons fin à l'emploi d'un dirigeant, autrement que pour un motif valable, à la survenance d'un changement de contrôle de Xantrex Technology Inc. ou au cours de l'année qui suit, en plus d'autres indemnités de cessation d'emploi payables aux termes du contrat d'emploi du dirigeant, il pourra exercer sans délai la totalité de ses droits, notamment ses options et ses bons, visant l'achat d'actions du capital de Xantrex Technology Inc.

Rémunération des administrateurs

Nous remboursons les administrateurs des frais raisonnables qu'ils engagent pour assister aux réunions du conseil d'administration. Seuls Bradforth Forth et John Wallace touchent une rémunération en leur qualité d'administrateurs. Ils reçoivent chacun 17 000 $ CA par an ainsi que 1 250 $ CA pour chaque réunion à laquelle ils assistent en personne ou 625 $ CA pour chaque téléconférence à laquelle ils participent. En outre, ils reçoivent chaque année des options visant l'achat de 5 000 actions ordinaires aux prix fixés aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003, Bradforth Forth a touché 13 500 $ CA et John Wallace 17 750 $ CA.

Garantie d'assurance pour Xantrex et indemnisation

Nos administrateurs et nos dirigeants sont couverts par des contrats d'assurance de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants. Le montant de garantie par période d'assurance est de 10 millions de dollars canadiens, frais de défense compris. L'assurance prévoit un remboursement dans la mesure où un administrateur ou un dirigeant est indemnisé par nous ou par une filiale au-delà d'une franchise de 100 000 $ CA par sinistre; l'assurance couvre également les fautes (notamment les déclarations inexactes) ainsi que toute obligation légale de verser une indemnité pour les réclamations présentées. Nos règlements prévoient aussi l'indemnisation de nos administrateurs et de nos dirigeants pour la responsabilité et les frais découlant d'une action intentée contre eux relativement à l'exercice de leurs fonctions, sous réserve de certaines limitations. Nous avons également conclu avec chacun de nos administrateurs et dirigeants des contrats prévoyant une indemnisation et des questions connexes. Nous avons l'intention de demander que l'assurance de nos administrateurs et dirigeants soit étendue.

PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX DIRIGEANTS

La Société et ses filiales n'ont pas accordé de prêt ni à nos dirigeants et administrateurs, actuels et passés, ni aux personnes ayant des liens avec eux, et elles n'ont pas fourni de garantie ni de lettre de crédit ni conclu d'accord de soutien ni d'autre entente analogue pour des prêts consentis à des tiers.

RESTRUCTURATION

Xantrex Technology Inc. a déposé les clauses modificatrices exigées par la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* à effet du 12 mars 2004 pour :

- remplacer chaque tranche de quatre actions ordinaires en circulation par une seule action ordinaire;
- modifier le capital-actions autorisé comme prévu à la rubrique « Description du capital-actions de Xantrex Technology Inc. ».

En outre, la Société modifiera son régime en vigueur de façon à respecter les exigences de la Bourse de Toronto. Voir « Options d'achat de titres — Régimes d'options ».

Sauf indication contraire, les renvois dans le présent prospectus au nombre d'actions en circulation de Xantrex Technology Inc. ainsi que les renseignements dépendant de ce nombre se rapportent au regroupement de ses actions émises.

MODE DE PLACEMENT

Contrat de prise ferme

Xantrex Technology Inc., les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes, soit RBC Dominion valeurs mobilières Inc., Marchés mondiaux CIBC inc., UBS Valeurs Mobilières Canada Inc., GMP Securities Ltd., Financière Banque Nationale Inc. et Raymond James Ltée, ont conclu un contrat de prise ferme daté du 12 mars 2004 (le *contrat de prise ferme*). Aux conditions du contrat de prise ferme, Xantrex Technology Inc. s'est engagée à vendre et les preneurs fermes se sont engagés à acheter à la date de clôture, soit le 19 mars 2004, ou à une date ultérieure dont les parties peuvent convenir, mais au plus tard le 25 avril 2004, 3 725 000 actions ordinaires au prix de 67 050 000 $ CA chacune, payable en espèces à Xantrex Technology Inc. contre livraison de certificats représentant les actions offertes. Les actions ordinaires sont offertes au public dans toutes les provinces du Canada et, dans le cadre d'un placement privé, aux États-Unis. Sous réserve des lois applicables, les preneurs fermes peuvent également offrir les actions ordinaires en dehors du Canada et des États-Unis. Le contrat de prise ferme prévoit que nous paierons 1,08 $ CA par action ordinaire aux preneurs fermes en contrepartie de leurs services rendus dans le cadre du présent placement.

Avant le présent placement, il n'existait pas de marché public pour la négociation des actions ordinaires. Le prix d'offre des actions ordinaires a été fixé par voie de négociation entre Xantrex Technology Inc. et les preneurs fermes.

Les obligations des preneurs fermes découlant du contrat de prise ferme sont conditionnelles; ils peuvent y mettre fin à leur gré selon leur évaluation de la situation des marchés financiers ainsi que dans certains cas précis et à la survenance de certains événements précis. Toutefois, les preneurs fermes sont tenus, chacun pour la tranche qui le concerne, de prendre livraison et de s'acquitter du paiement de la totalité des actions offertes qu'ils se sont engagés à acheter si une partie des actions offertes est achetée aux termes du contrat de prise ferme.

Les souscriptions d'actions ordinaires 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.

La Société et les actionnaires vendeurs ont octroyé aux preneurs fermes une option pour répartitions excédentaires (l'*option pour répartitions excédentaires*) pouvant être levée dans les 30 jours de la clôture du présent placement et visant l'achat d'un total de 588 750 actions ordinaires supplémentaires aux conditions prévues ci-dessus uniquement pour couvrir les répartitions excédentaires, le cas échéant, faites par les preneurs fermes dans le cadre du présent placement et pour la stabilisation du marché. Si les preneurs fermes lèvent l'option pour répartitions excédentaires et qu'un actionnaire vendeur ne remplit pas son obligation de remettre des actions ordinaires aux preneurs fermes, la Société a convenu d'émettre un nombre équivalent d'actions ordinaires aux preneurs fermes aux conditions prévues ci-dessus. Le présent prospectus vise le placement de l'option pour répartitions excédentaires et celui des actions ordinaires pouvant être émises par nous à la levée de cette option. Les preneurs fermes recevront des actionnaires vendeurs une rémunération de 1,08 $ CA par action ordinaire supplémentaire achetée dans le cadre de l'option pour répartitions excédentaires. La Société ne touchera rien du produit de la vente des actions ordinaires par les actionnaires vendeurs si l'option pour répartitions excédentaires est levée.

Les preneurs fermes se proposent d'offrir les actions ordinaires au départ au prix d'offre indiqué à la page couverture du présent prospectus. Une fois que les preneurs fermes auront fait de leur mieux pour vendre la totalité des actions ordinaires offertes par le présent prospectus au prix y étant indiqué, le prix d'offre pourra être diminué et modifié par la suite sans pour autant dépasser le prix d'offre initial, et la rémunération des preneurs fermes diminuera de la différence entre le produit brut qu'ils paieront à Xantrex Technology Inc. et le prix total que les acheteurs paieront pour les actions ordinaires.

Les actions ordinaires n'ont pas été et ne seront pas inscrites en vertu de la *Securities Act of 1933* des États-Unis, dans sa version modifiée, (la *Loi de 1933*) ou de lois étatiques sur les valeurs mobilières et, sous réserve de certaines dispenses, elles ne peuvent être offertes ni vendues aux États-Unis ni à des personnes américaines ou pour leur profit (au sens du *Regulation S* de la Loi de 1933), sauf dans le cadre d'opérations dispensées des exigences d'inscription de la Loi de 1933. Les preneurs fermes se sont engagés à s'abstenir d'offrir et de vendre les actions ordinaires aux États-Unis, sauf à des acheteurs institutionnels admissibles (au sens de la *Rule 144A* de la Loi de 1933) ou à des investisseurs accrédités (au sens de la *Rule 501(a)* de la Loi de 1933). En outre, dans les 40 jours suivant la date de clôture, une offre ou une vente d'actions ordinaires aux États-Unis par un courtier (participant ou non au placement) pourrait violer les exigences d'inscription de la Loi de 1933 si elle ne respecte pas la *Rule 144A*.

Conformément aux instructions générales de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et de l'Autorité des marchés financiers, il est interdit aux preneurs fermes d'acheter ou d'offrir d'acheter des actions ordinaires jusqu'à la fin du placement. Cette interdiction ne s'applique pas si l'achat ou l'offre d'achat n'a pas pour but de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ordinaires ni de faire monter leurs cours. Ces exceptions comprennent les achats et les offres d'achat permis en vertu des règles de la Bourse de Toronto en ce qui concerne la stabilisation du cours d'une valeur où les activités de maintien passif du marché ainsi que ceux faits pour le compte d'un client dont l'ordre n'a pas été sollicité pendant la durée du placement. Aux termes de la première exception, dans le cadre du placement, les preneurs fermes peuvent répartir des actions ordinaires en excédent de l'émission ou faire des opérations visant à fixer ou à stabiliser le cours des actions ordinaires à d'autres niveaux que ceux offerts sur le marché libre. Si elles sont engagées, ces opérations peuvent être interrompues à tout moment.

Xantrex Technology Inc. s'est engagée à s'abstenir de vendre ou d'émettre une partie de ses actions ordinaires (ou des titres permettant d'acquérir, par conversion ou échange, des actions ordinaires), et de négocier ou de conclure un contrat à cet effet, dans les 180 jours de la clôture du présent placement, à moins d'obtenir au préalable le consentement écrit des preneurs fermes, consentement que ces derniers ne peuvent refuser sans raison valable, sauf dans le cadre d'une rémunération en actions et d'ententes d'intéressement, des actions ordinaires échangeables en circulation de Xantrex US et d'options et de bons en cours visant l'achat d'actions ordinaires échangeables ou d'acquisitions ou d'autres initiatives stratégiques.

Contrats de blocage

Les actionnaires de Xantrex Technology Inc. et les porteurs d'actions échangeables de Xantrex US détenant plus de 98 % au total des actions ordinaires émises et en circulation de la Société (compte tenu de l'échange des actions échangeables de Xantrex US) se sont engagés à s'abstenir, eux ainsi que les membres de leur groupe et les personnes leur étant liées, sous réserve de certaines exceptions, de vendre, d'offrir, de céder, de transférer ou de grever des actions

ordinaires de Xantrex Technology Inc. (ou des titres permettant de les obtenir directement ou indirectement par conversion ou par échange) dont ils sont porteurs ou propriétaires véritables, ou encore de conclure un contrat pour les vendre, d'octroyer une option pour les acheter ou de passer une entente (y compris pour la monétisation ou des instruments dérivés) qui a ou pourrait raisonnablement avoir pour effet de transférer la totalité ou une partie des avantages économiques de la propriété de celles-ci, ou bien d'annoncer leur intention de le faire dans les 180 jours de la clôture du présent placement, à moins d'obtenir au préalable le consentement écrit de RBC Dominion valeurs mobilières Inc., consentement que cette dernière ne peut refuser sans motif valable.

Inscription à la cote

Avant le placement, il n'existait pas de marché public pour la négociation des actions ordinaires. La TSX a approuvé sous condition l'inscription à sa cote des actions ordinaires sous le symbole *XTX*. L'inscription à sa cote est subordonnée à l'obligation, pour Xantrex Technology Inc., de remplir toutes les exigences de la TSX au plus tard le 3 juin 2004.

FACTEURS DE RISQUE

Avant d'acheter des actions ordinaires de Xantrex Technology Inc., il faudrait examiner de près les facteurs de risque suivants en plus des autres renseignements donnés dans le présent prospectus. Les risques et incertitudes décrits ci-après ne sont pas les seuls auxquels nous sommes confrontés. D'autres risques et incertitudes dont nous n'avons pas connaissance actuellement ou que nous considérons comme peu importants pourraient également nuire à nos activités commerciales et faire baisser le cours des actions ordinaires. Si l'un des risques suivants se matérialise, nos activités pourraient en souffrir et notre situation financière ainsi que nos résultats d'exploitation pourraient en être gravement affectés. Dans ce cas, le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser, et vous pourriez perdre la totalité ou une partie de votre placement dans les actions ordinaires.

Risques liés à nos activités

Nos résultats d'exploitation pourraient être durement touchés si les marchés sur lesquels nous vendons nos produits traversent des cycles économiques ou commerciaux à la baisse.

La plupart des marchés et industries sur lesquels nous vendons nos produits sont cycliques et font l'objet de ralentissements économiques généraux. Un ralentissement considérable sur les marchés de nos clients ou de la conjoncture économique entraînerait probablement une baisse de la demande de nos produits et services et pourrait nuire à nos activités. L'industrie de l'électronique de puissance a subi d'importants ralentissements, souvent dans le cadre ou en prévision de cycles de produits en maturation et de ralentissements de la conjoncture économique. Sur notre marché de l'alimentation décentralisée, la demande de nos produits subit les effets défavorables des ralentissements économiques. Sur notre marché de l'alimentation mobile, la demande de nos produits subit les effets défavorables de la hausse des prix du pétrole qui augmente les frais d'utilisation des véhicules, surtout des véhicules de luxe comme les bateaux et les véhicules récréatifs. En outre, la demande de nos produits portables suit les cycles du détail, qui sont atteints par les ralentissements économiques. Nos produits d'alimentation programmable peuvent en particulier subir les effets défavorables de ralentissements de marchés de biens d'investissement. Ces ralentissements de l'industrie et des marchés ont été caractérisés par une baisse de la demande des produits, un excès de capacité de fabrication et, surtout pour les gammes de produits en maturation, une érosion accélérée des prix de vente moyens. Les futures pressions à la baisse sur les prix pourraient avoir un effet défavorable important sur nos résultats d'exploitation.

Nos résultats d'exploitation pourraient être affectés si l'État devait cesser d'accorder des incitatifs pour l'adoption de technologies d'énergie renouvelable.

Les technologies d'énergie renouvelable, notamment l'énergie solaire et l'énergie éolienne, ne sont pas rentables pour le moment si on les compare aux sources d'énergie traditionnelles comme le pétrole, le gaz naturel ou l'énergie hydroélectrique. Le développement soutenu du marché de l'énergie solaire et de l'énergie éolienne dépendra de baisses considérables des frais de production de ces sources d'énergie. Dans les pays importants ayant développé et adopté des technologies d'énergie renouvelable, comme l'Allemagne, le Japon et les États-Unis, l'adoption de technologies d'énergie renouvelable est subventionnée par des incitatifs à l'acquisition, des tarifs d'alimentation et des crédits d'impôt sur la production pour les producteurs et les consommateurs d'énergie solaire et éolienne. Si ces pays devaient réduire de beaucoup ou éliminer ces incitatifs, il y aurait une baisse de la demande de nos produits et systèmes d'énergie solaire et éolienne, ce qui pourrait nuire à nos résultats d'exploitation.

Si nous ne pouvons continuer à mettre au point en temps voulu ou avec efficacité de nouveaux produits de technologie avancée commercialement viables, nos produits deviendront désuets et nos résultats d'exploitation en subiront les conséquences.

Nous vendons nos produits d'électronique de puissance sur plusieurs marchés qui sont caractérisés par des changements technologiques, des changements dans les normes de l'industrie et des lancements fréquents de nouveaux produits. Nous devons continuellement présenter de nouveaux produits et des améliorations en temps voulu pour empêcher nos produits et services de devenir technologiquement désuets. Nous subirons les conséquences de la concurrence si nous ne réussissons pas à mettre au point de nouveaux produits efficacement ou si nous consacrons une grande partie de nos ressources à la mise au point de produits qui ne sont pas largement acceptés par le marché. Le succès de nos nouveaux produits dépend de plusieurs facteurs, notamment de notre capacité :

- à bien établir les besoins des clients;
- à informer nos clients de la valeur de nos produits;
- à tarifer nos produits de façon concurrentielle;
- à respecter les normes changeantes des organismes de réglementation;
- à produire des volumes en temps voulu.

Il se pourrait que nous ne réussissions pas à fabriquer de produits d'électronique de puissance commercialement viables et présentant les caractéristiques et les spécifications de performance exigées par nos clients à un prix concurrentiel, si bien que nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Notre croissance future pourrait être entravée si nous ne développons pas nos canaux de commercialisation et de distribution.

La croissance future de nos activités dépendra en partie de notre capacité à développer nos canaux de commercialisation et de distribution, à attirer de nouveaux clients et à augmenter notre effectif de vente directe, aussi bien en Amérique du Nord qu'à l'échelle internationale. Si nous ne réussissons pas à développer nos canaux de commercialisation et de distribution, à attirer de nouveaux clients ou à augmenter notre effectif de vente directe, il se pourrait que nous ne réussissions pas à obtenir de bénéfice et à développer nos activités.

La commercialisation, la fabrication et l'entretien de nos produits à l'échelle internationale soumettent nos activités à d'autres risques, ce qui pourrait nous empêcher de développer nos activités.

Nous commercialisons et fabriquons nos produits et en assurons l'entretien à l'échelle internationale et nous avons l'intention d'augmenter nos efforts de commercialisation en Europe, en Asie, en Amérique latine et dans d'autres régions du monde en développement. Si nous ne réussissons pas à fabriquer et à vendre nos produits à l'échelle internationale, notre capacité à augmenter notre bénéfice futur et à développer certaines parties de nos activités pourrait en être affectée. Notre bénéfice net tiré de nos activités en dehors de l'Amérique du Nord représentait 13 % de notre bénéfice total en 2003. Nous prévoyons que le bénéfice des ventes internationales continuera à représenter une partie considérable du total de notre bénéfice et que ce pourcentage augmentera à l'avenir. Notre succès sur ces marchés internationaux est exposé à divers risques, notamment :

- les difficultés d'encaisser des créances internationales;
- l'augmentation des frais découlant du maintien des activités de commercialisation internationale;
- le respect des contrôles sur les importations et les exportations;
- les augmentations de taxes et de droits de douane;
- les changements dans les exigences des organismes de réglementation;
- l'instabilité politique et économique;
- les difficultés de se prévaloir de droits de propriété intellectuelle.

En outre, nous impartissons une partie considérable de nos activités de fabrication dans des régions situées en dehors de l'Amérique du Nord, surtout en Chine. En plus des risques décrits ci-dessus, il se pourrait que nous ayons des difficultés à gérer des activités dans des pays très diversifiés, surtout pour le recrutement et le respect des différents règlements sur la main-d'œuvre. La plupart de nos fournisseurs sont également situés en dehors de l'Amérique du Nord. Si nous ne réussissons pas à maintenir d'étroites relations professionnelles avec nos fabricants et nos

fournisseurs, il se pourrait que nous ne réussissions pas à obtenir des volumes élevés de certains produits à un prix inférieur, tout en maintenant nos normes de qualité, si bien que nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Les fluctuations monétaires pourraient avoir un effet défavorable sur nous.

La plus grande partie de notre revenu est gagné en dollars américains, mais une partie considérable de nos frais d'exploitation sont en dollars canadiens. En 2003, environ 98 % de notre bénéfice était en dollars américains et 49 % de nos frais étaient en dollars canadiens. Une variation d'un point de pourcentage dans la valeur du dollar canadien entraînant un dollar américain plus faible par rapport au dollar canadien aurait un effet négatif sur le bénéfice net et le BAIIA d'environ 300 000 $. Les variations du taux de change entre le dollar américain et d'autres monnaies, comme le dollar canadien, pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Nous ne nous engageons pas dans des activités de couverture du taux de change en vue d'atténuer ce risque pour le moment.

Il se pourrait que nous ne réduisions pas nos frais de production comme nous devrions pour offrir des tarifs concurrentiels, ce qui réduirait notre rentabilité.

Nous sommes d'avis que nous devrons réduire nos frais de production au fil du temps pour augmenter nos marges d'exploitation. Notre capacité à réduire nos frais dépendra à la fois de la baisse des frais de matériaux et de fabrication et de la hausse des volumes de vente. Il se pourrait que nous ne réussissions pas à baisser nos frais de production, ce qui aurait un effet défavorable sur nos ventes et de graves conséquences sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Notre capacité à commercialiser et à vendre nos produits pourrait être affectée si nous ne respectons pas les changements dans les normes de l'industrie.

Il se pourrait que nous engagions des frais considérables pour respecter les règles d'organismes de normalisation de l'industrie, ce qui pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation ou à notre situation financière. Pour répondre aux besoins de nos divers clients, aussi bien aux États-Unis qu'à l'échelle internationale, nos installations de fabrication, la plupart de nos produits et nos processus d'affaires clés sont accrédités comme conformes aux normes de l'Association canadienne de normalisation (la *CSA*), des Underwriters Laboratories Inc. (les *UL*) et de l'Organisation internationale de normalisation (l'*ISO*), qui sont des organismes de normalisation reconnus pour la sécurité des produits et la gestion de la qualité. Nous certifions également certains de nos produits pour respecter les normes de sécurité et de performance des produits européens. Ces normes sont complexes et mises à jour périodiquement. En outre, nos clients doivent respecter les normes de l'industrie, ce qui pourrait avoir un effet sur leur intérêt dans nos produits. Si nous ne réussissons pas à garder les approbations de ces organismes de normalisation, nos activités pourraient en souffrir.

En outre, les produits mis au point pour nos marchés d'alimentation décentralisée et de secours doivent fonctionner avec le réseau central du service public et y être intégrés. Pour cette connectivité, les normes sont nouvelles et exposées à des changements relativement rapides. Si les normes changent, il se pourrait que nous devions reconcevoir certains de nos produits, ce qui pourrait coûter cher.

Si nos fournisseurs ne nous donnent pas une quantité et une qualité suffisantes de composants à des prix acceptables et en temps voulu, notre capacité à fabriquer nos produits pourrait en être affectée et nos activités en souffriraient.

Nous comptons sur nos fournisseurs pour nous procurer des composants et exécuter des produits d'électronique de puissance avancée d'après nos concepts. Si le fournisseur ne nous donne pas des composants ou des produits en temps voulu, si ceux qu'il nous fournit ne remplissent pas nos critères de qualité, de quantité ou de coût ou si nous ne réussissons pas à obtenir des sources de remplacement pour ces composants ou ces produits en temps voulu ou à des conditions acceptables pour nous, cela pourrait nuire à notre capacité de fabriquer ou de trouver nos produits. Même si en général nous essayons d'utiliser des composants standard pour nos produits, ceux utilisés dans certains de nos produits ne peuvent être obtenus qu'auprès de quelques rares fournisseurs. Parfois, nous avons manqué de certains composants parce que des produits traversaient un cycle de maturation et que nos fournisseurs avaient regroupé des gammes de produits. Il se pourrait que nous subissions des retards dans la fabrication ou l'approvisionnement de nos produits et nos activités et nos résultats financiers pourraient être affectés si nous ne réussissons pas à trouver d'autres fournisseurs ou si notre approvisionnement est interrompu ou réduit ou encore si le coût augmente de beaucoup.

Nous pourrions être exposés à des frais de garantie, à des rappels de produit ou à des poursuites et à d'autres réclamations si nos produits ne fonctionnent pas bien, ce qui pourrait augmenter nos frais, nuire à notre réputation et nous empêcher de développer nos activités.

La responsabilité de dommages découlant du mauvais fonctionnement de nos produits ou d'autres frais engagés pour remédier au problème, comme les rappels de produit, pourrait être considérable et augmenter nos frais et nous empêcher de développer nos activités. En outre, nous vendons nos produits avec des garanties et les défectuosités de nos produits pourraient nous exposer à des frais considérables de garantie. Même si nous sommes d'avis que la réserve pour garantie que nous avons enregistrée est raisonnable, il se pourrait qu'elle ne suffise pas à couvrir les frais de garantie à l'avenir, si bien que nos résultats financiers pourraient en subir les effets défavorables si nous subissons des frais considérables de garantie. En outre, les clients éventuels feront aussi appel à nos produits pour des besoins essentiels, comme l'alimentation de secours. Un mauvais fonctionnement de nos produits pourrait entraîner des réclamations pour garantie ou en responsabilité délictuelle. En outre, un problème réel ou perçu qui est rendu public pourrait avoir un effet défavorable sur la perception de nos produits par le marché. Cela pourrait entraîner une baisse de la demande de nos produits, ce qui réduirait notre bénéfice et nuirait à nos activités.

Si nous ne protégeons pas notre propriété intellectuelle, nos concurrents pourraient commercialiser des produits offrant des caractéristiques semblables pouvant réduire la demande de nos produits.

Nous n'avons pas de protection de brevet complète pour nos produits de base, et nous sommes peu susceptibles d'en obtenir une. Il se pourrait que des brevets ne nous soient pas délivrés en réponse à nos demandes en attente et à venir, et il se pourrait que les brevets que nous obtenons n'offrent pas une protection aussi étendue que celle que nous voulons. Les brevets dont nous sommes propriétaires ou qui nous seront délivrés pourraient être invalidés, éludés, contestés ou rendus non applicables. Des litiges pourraient être nécessaires pour la mise en application de nos brevets et d'autres droits de propriété intellectuelle. Ces litiges pourraient entraîner des frais considérables et le détournement de ressources sans garantie de succès. En outre, même si des brevets nous sont délivrés, il se pourrait qu'ils ne protègent pas comme il faut notre propriété intellectuelle.

Comme les brevets et les demandes de brevet ne couvrent pas une grande partie de notre propriété intellectuelle, nous cherchons à protéger cette propriété intellectuelle exclusive en partie par des contrats de confidentialité avec nos clients, nos partenaires d'alliances stratégiques, nos distributeurs et nos employés. Ces contrats accordent une protection limitée et il se pourrait qu'ils ne nous fournissent pas les recours qui conviennent en cas de violation ou qu'ils empêchent d'autres personnes ou institutions de se prévaloir de droits sur la propriété intellectuelle découlant de ces relations.

Nous pourrions ne pas réussir à obtenir des licences d'exploitation de la technologie nécessaire à la mise au point future de produits.

Dans des cas précis, nous avons obtenu des licences d'exploitation de la technologie de tiers pour l'utiliser avec nos produits ou nos activités ou l'y intégrer, et il se pourrait que nous devions obtenir d'autres licences. Si nous ne réussissons pas à obtenir les licences nécessaires, la mise au point future de nos produits, de nos processus ou de notre technologie pourrait être affectée.

Actuellement, nous sommes confrontés à une concurrence considérable et nous continuerons de l'être, ce qui pourrait nous conduire à perdre des ventes ou à rendre nos produits non concurrentiels ou désuets.

L'industrie de l'électronique de puissance avancée est concurrentielle. De nouveaux développements technologiques pourraient nuire à la mise au point ou à la vente d'une partie ou de la totalité de nos produits ou rendre nos produits non concurrentiels ou désuets. D'autres sociétés, dont la plupart ont des ressources nettement supérieures aux nôtres, sont actuellement engagées dans la mise au point de produits et de technologies semblables à la plupart de nos produits et technologies et leur font concurrence. Parmi nos concurrents se trouvent de nombreuses sociétés situées dans le monde entier, dont certaines peuvent avoir des avantages sur nous sur le plan des incitatifs gouvernementaux, de la main-d'œuvre, du coût des composants et de la technologie. Chacun de ces concurrents a le potentiel qu'il faut pour saisir une part de nos marchés, ce qui nuirait à notre situation au sein de l'industrie. De nouveaux concurrents pourraient également se présenter et de nouvelles technologies ou de nouvelles tendances du marché pourraient menacer des gammes entières de produits en réduisant leur viabilité commerciale. En outre, nos clients pourraient devenir nos concurrents s'ils décident de mettre au point et de fabriquer leurs propres produits d'électronique de puissance avancée.

À mesure que les marchés de produits d'alimentation décentralisée et de secours du marché de moins de un megawatt se développeront, d'autres grandes sociétés industrielles pourraient entrer dans ces domaines et nous faire concurrence. Ces grandes sociétés industrielles auront probablement les ressources de recherche et développement, de fabrication, de commercialisation et de vente nécessaires pour livrer des produits d'électronique de puissance plus rapidement et plus efficacement que nous. En outre, nous sommes d'avis que le prix devient un facteur concurrentiel plus important à mesure que la concurrence se resserre. Il se pourrait que nous ne réussissions pas à faire face de façon rentable à la concurrence de toutes ces sociétés, ce qui aurait un effet défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Des fusions ou d'autres opérations stratégiques menées par nos concurrents pourraient affaiblir notre position concurrentielle ou réduire notre bénéfice.

Si un ou plusieurs de nos concurrents devaient fusionner ou s'associer avec un autre de nos concurrents, le changement du paysage concurrentiel pourrait nuire à notre capacité de faire face à la concurrence de façon rentable. Nos concurrents pourraient aussi créer ou renforcer des relations avec des parties avec lesquelles nous avons des relations, ce qui limiterait notre capacité à promouvoir nos produits. Des interruptions dans nos activités causées par ces événements pourraient réduire notre bénéfice.

Il se pourrait que nous devions engager des frais de défense considérables pour des réclamations selon lesquelles nos produits porteraient atteinte aux droits d'exclusivité de tiers.

Même si nous avons pour politique de ne pas porter atteinte aux droits d'exclusivité d'autres parties, des tiers pourraient alléguer que nous violons leurs droits de propriété intellectuelle, et ils pourraient obtenir gain de cause. Nous prenons des mesures raisonnables pour savoir si des brevets sont déjà accordés dans des domaines dans lesquels nous nous proposons de mettre au point des produits, mais il se peut que nous n'ayons pas connaissance de droits de propriété intellectuelle de tiers qui pourraient couvrir une partie de notre technologie, de nos produits et de nos services. Une réclamation pour contrefaçon qui serait présentée contre nous, qu'elle soit fondée ou non, pourrait :

- prendre le temps du personnel technique et de direction et détourner son attention;
- coûter cher;
- nous obliger à conclure des contrats de licence ou à mettre au point une technologie sans contrefaçon.

La complexité de la technologie en jeu et l'incertitude de litiges de propriété intellectuelle aggravent ces risques. Il se pourrait que nous ne réussissions pas à mettre au point une technologie sans contrefaçon ni à obtenir des contrats de redevances ou de licence et, si nous les obtenons, les conditions pourraient ne pas être acceptables. Nous risquons aussi d'importants dommages-intérêts ou des injonctions nous empêchant de mettre au point et de vendre certains de nos produits.

Nous prévoyons une croissance soutenue de notre Société, de l'étendue de nos activités et du nombre de nos employés, et notre incapacité à gérer cette croissance pourrait faire fluctuer nos résultats et nuire à nos activités.

Nous prévoyons une croissance rapide de l'étendue de nos activités et du nombre de nos employés. Il se pourrait que nous ne réussissions pas à gérer notre croissance efficacement, ce qui pourrait nuire gravement à nos résultats d'exploitation et faire fluctuer nos résultats. Dans le cadre de notre stratégie de croissance, nous avons l'intention de lancer de nouveaux produits, d'accroître notre capacité de fabrication et d'impartition et de développer des relations avec d'autres clients et d'autres distributeurs. Nos niveaux de frais sont fondés, en partie, sur le bénéfice futur prévu et nous sommes limités dans notre capacité à réduire les frais rapidement si, pour une raison quelconque, nos bons de commande ne répondent pas à nos attentes au cours d'un trimestre ou d'une période donnée. En outre, une expansion rapide imposera probablement une tension considérable à notre équipe de direction, à notre personnel clé et à notre personnel technique ainsi qu'à l'exploitation de nos processus commerciaux et à d'autres ressources. Notre capacité à gérer la croissance dépendra en partie de notre capacité à continuer à améliorer nos systèmes de fabrication et de gestion de l'information. Il pourrait être difficile d'augmenter notre capacité de fabrication ou d'impartition en temps voulu si les demandes des clients augmentent de façon imprévue. L'incapacité de gérer la croissance pourrait entraîner des retards d'expédition et l'annulation de commandes de nos clients.

Nos activités pourraient être affectées si nous ne réussissons pas à attirer et à garder assez de personnel qualifié.

Notre succès futur dépend du service continu de certains de nos dirigeants et de notre personnel clé de recherche, de commercialisation, de vente, de mise au point de produits et de fabrication. La perte de l'un de nos dirigeants ou de nos employés clés pourrait nuire à notre capacité de poursuivre notre stratégie de croissance et ralentir nos processus de mise au point de produits. En outre, dans le cadre de notre stratégie de croissance, nous devons continuer à engager des personnes hautement qualifiées, notamment des ingénieurs et des spécialistes de la fabrication. Il se pourrait que nous ne réussissions pas à attirer, à assimiler ou à garder du personnel qualifié à l'avenir, ce qui aurait un effet défavorable sur notre capacité à mettre au point nos produits et à générer un bénéfice.

Nous pourrions avoir des difficultés à continuer à repérer et à faire des acquisitions ou à intégrer des entreprises acquises, ce qui limiterait notre croissance et nuirait à nos activités.

Notre croissance de 1999 et 2000 a été alimentée en partie par des acquisitions stratégiques. Notre stratégie consiste à acquérir ou à investir de façon sélective dans des entreprises d'électronique de puissance qui augmenteront notre gamme de produits et étendront notre clientèle et notre portée géographique. Notre stratégie d'acquisition sera exposée aux risques suivants :

- il risque de ne pas se présenter d'occasions d'acquisition à l'avenir;
- nous risquons d'être confrontés à une concurrence plus serrée pour les acquisitions éventuelles de nos concurrents qui pourraient être prêts à y consacrer plus de ressources que nous;
- nous risquons de faire une mauvaise évaluation d'un candidat à l'acquisition;
- nous risquons de ne pas retirer les avantages prévus de l'une des acquisitions que nous réaliserons.

Nous ne pouvons prévoir si nous réussirons à acquérir des biens qui amélioreront nos activités. En outre, nous pourrions avoir beaucoup de difficultés à intégrer les activités des entreprises acquises aux nôtres, et nous risquons de ne pas réussir à intégrer les entreprises que nous achetons. Les difficultés que nous pourrions rencontrer pour repérer, réaliser et intégrer des acquisitions pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière.

Il se pourrait que nous n'obtenions pas assez de fonds pour poursuivre notre stratégie d'acquisition et développer nos activités.

Il se pourrait que nous ayons besoin de fonds supplémentaires après le présent placement pour poursuivre notre stratégie d'acquisition. Si nous ne réussissons pas à recueillir des fonds supplémentaires lorsque nous en aurons besoin, notre capacité à exécuter notre stratégie d'acquisition pourrait être affectée. Nous ne savons pas si nous réussirons à obtenir des fonds supplémentaires et, si nous en obtenons, si les conditions seront acceptables. Notre capacité à obtenir des fonds supplémentaires sera assujettie à un certain nombre de facteurs, dont les conditions du marché, les sentiments des investisseurs et notre rendement d'exploitation. Ces facteurs peuvent rendre le moment, le montant et les conditions des fonds supplémentaires peu intéressants pour nous. Si nous émettons des titres de participation supplémentaires, les actionnaires existants pourraient subir une dilution ou être assujettis à des droits, à des priorités ou à des privilèges octroyés aux nouveaux porteurs de titres.

Risques liés aux actions ordinaires et au présent placement

Nos dirigeants, nos administrateurs et les membres de leur groupe détiennent un pourcentage élevé de nos actions ordinaires et leurs intérêts pourraient entrer en conflit avec ceux d'autres actionnaires.

Juste après le placement, nous prévoyons que nos administrateurs, nos dirigeants et des personnes physiques ou morales membres de notre groupe ou de nos administrateurs seront propriétaires véritables en tant que groupe d'environ 2,8 % des actions ordinaires en circulation de Xantrex Technology Inc. Si ces actionnaires agissent ou votent ensemble, ils auront le pouvoir d'exercer une influence considérable sur toutes les questions exigeant l'approbation des actionnaires, notamment l'élection de nos administrateurs, les modifications de nos statuts et règlements, les fusions et les plans d'arrangement prévus par la législation canadienne, ainsi que les fusions ou les ventes de la quasi-totalité de nos actifs. En outre, il pourrait nous être interdit de conclure des opérations qui sont dans notre intérêt ou dans celui d'autres actionnaires. Des tiers pourraient aussi être découragés de présenter une offre publique d'achat pour nous acheter à un prix par action supérieur au cours du marché.

Nous sommes exposés à d'importantes fluctuations dans nos résultats d'exploitation, ce qui pourrait faire baisser le cours de nos actions ordinaires.

Nos résultats d'exploitation pourraient varier de beaucoup d'un trimestre à l'autre, ce qui aurait un effet sur le cours de nos actions ordinaires. Parmi les facteurs pouvant affecter nos résultats d'exploitation, on trouve :

- le lancement, le moment et l'acceptation par le marché de produits nouveaux ou améliorés par nous et nos concurrents;
- le coût des fournitures, des composants clés et des produits impartis;
- l'expansion de nos canaux de commercialisation et de distribution;
- le développement d'alliances stratégiques et d'acquisitions;
- la commercialisation de sources émergentes de systèmes de production d'alimentation décentralisée et de systèmes d'alimentation de secours.

Nous prévoyons faire des placements dans tous les secteurs de nos activités qui sont relativement fixés à court terme et il se pourrait que nous ne réussissions pas à rajuster nos dépenses assez rapidement pour compenser tout manque à gagner non prévu dans notre croissance de bénéfice. Une légère variation dans le moment de la constatation du bénéfice peut causer d'importantes variations dans les résultats d'exploitation d'un trimestre à l'autre.

Des actions ordinaires qui seront admissibles à la vente dans un avenir proche pourraient faire baisser le cours de nos actions ordinaires.

En vertu de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable, les actions ordinaires détenues par des résidents du Canada, à l'exception de celles acquises dans le cadre du présent placement et de celles déjà émises à des administrateurs, à des dirigeants et à des employés de Xantrex, ne pourront être aliénées contre valeur, notamment par la vente, sauf conformément à un prospectus, à une dispense discrétionnaire ou à une dispense obligatoire pouvant être obtenue uniquement dans certains cas précis, tant que Xantrex Technology Inc. ne sera pas émetteur assujetti en règle depuis au moins douze mois. Sauf dans le cadre d'un prospectus ou d'une dispense, les actions ordinaires déjà émises à des administrateurs, à des dirigeants et à des employés ne peuvent être vendues dans les quatre mois de la date à laquelle Xantrex Technology Inc. est devenue émetteur assujetti. Nous deviendrons un émetteur assujetti lorsque nous déposerons le présent prospectus auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières intéressées et que ces autorités émettront un visa pour le prospectus. Toutefois, on prévoit que la législation canadienne en valeurs mobilières applicable sera modifiée de sorte que la totalité des actions ordinaires et des actions ordinaires pouvant être émises à la levée d'options d'achat d'actions ordinaires émises avant la date où la Société est devenue un émetteur assujetti qui seront détenues par des personnes qui ne sont pas des actionnaires dominants pourront être vendues sans restriction après le 31 mars 2004.

La vente par nos actionnaires d'un nombre considérable des actions ordinaires de Xantrex Technology Inc. sur le marché public après le présent placement pourrait faire chuter le cours des actions ordinaires. À la réalisation du présent placement, la Société aura 27 688 471 actions ordinaires en circulation, dans l'hypothèse où il n'y a pas d'échange d'actions échangeables de Xantrex US en circulation (voir « Options d'achat de titres — Actions échangeables et bons de souscription ») ni de levée d'options en cours (voir « Options d'achat de titres — Régimes d'options ») et aura réservé pour émission 6 698 245 actions ordinaires, dont des actions ordinaires visées par des options en cours, des actions ordinaires pouvant être émises à l'échange des actions échangeables de Xantrex US en circulation et des actions visées par des bons de Xantrex US. Parmi ces actions réservées et en circulation, 95 % des actions ordinaires seront visées par des contrats de blocage conclus par nos actionnaires et les preneurs fermes, ce qui limitera leur revente au cours des 180 jours suivant la réalisation du présent placement. RBC Dominion valeurs mobilières Inc., pour le compte des preneurs fermes, pourra libérer les actionnaires de leurs contrats de blocage avec les preneurs fermes à tout moment et sans préavis, ce qui permettra la vente anticipée d'actions sur le marché public.

Si vous investissez dans le présent placement, vous subirez une dilution considérable et immédiate.

Le prix d'offre initial de nos actions ordinaires est nettement supérieur à la valeur comptable corporelle nette pro forma des actions ordinaires en circulation. Par conséquent, les investisseurs achetant des actions ordinaires dans le cadre du présent placement subiront une dilution considérable et immédiate de 13,51 $ CA l'action dans la valeur comptable corporelle nette pro forma des actions ordinaires qu'ils achètent. En outre, Xantrex US a un nombre considérable

d'actions ordinaires échangeables en circulation qui sont échangeables contre des actions ordinaires de Xantrex Technology Inc., et nous avons un nombre considérable d'options en cours. Dans la mesure où ces actions échangeables et ces options en cours seront finalement exercées ou levées, il n'y aura pas d'autre dilution pour les investisseurs dans le cadre du présent placement.

Il n'existait pas de marché public pour la négociation de nos titres, et le cours de nos actions pourrait baisser après le placement.

Avant le présent placement, il n'existait pas de marché public pour la négociation de nos actions ordinaires, et il se pourrait qu'aucun marché public actif ne se développe ou ne soit maintenu pour la négociation de nos actions ordinaires après le présent placement. Nous ne pouvons vous garantir que vous pourrez revendre vos actions au moins au prix d'offre initial. Le cours de nos actions ordinaires pourrait fluctuer considérablement après le placement. Parmi les facteurs pouvant toucher le cours de nos actions, on trouve :

- des variations trimestrielles de nos résultats d'exploitation;
- des annonces de nouvelles, des rapports de recherche d'analystes et d'autres faits nouveaux concernant notre industrie ou nos concurrents;
- des changements dans les conditions générales du marché;
- des facteurs économiques nationaux et internationaux sans lien avec notre rendement.

Les cours des actions des sociétés de notre secteur ont été très volatils et le cours de nos actions pourrait subir des fluctuations extrêmes.

Les marchés des titres de participation de sociétés de technologie, notamment celles de la fiabilité et de la qualité de l'alimentation, sont très volatils ces derniers temps et le cours de nos actions ordinaires est exposé à des innovations ou à de nouveaux produits chez nous ou chez nos concurrents, à des fluctuations dans les prix de l'énergie, à des nouveautés dans les brevets ou les droits d'exclusivité et aux conditions du marché pour les actions de la haute technologie en général. En outre, les marchés des actions des dernières années ont subi des fluctuations extrêmes de cours et de volume qui sont souvent sans rapport avec le rendement d'exploitation de chacune des sociétés ou disproportionnées par rapport à celui-ci. Ces fluctuations du marché pourraient nuire au cours de nos actions ordinaires. Rien ne garantit que le cours de nos actions ordinaires demeurera proche du prix d'offre initial.

Nous aurons un grand pouvoir de décision sur l'affectation du produit net du présent placement. Si nous n'utilisons pas le produit comme il faut pour développer nos activités, votre placement pourrait en souffrir.

Notre direction aura un grand pouvoir de décision sur la manière d'utiliser le produit net du présent placement et il se pourrait que vous ne soyez pas d'accord avec la façon dont nous l'utilisons. Il se pourrait que nous dépensions ce produit d'une façon qui n'augmente pas nos résultats d'exploitation ou notre valeur marchande, ce qui pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. Actuellement, nous prévoyons que nous affecterons le produit net du présent placement comme prévu à la rubrique « Emploi du produit », mais il se pourrait que notre direction réaffecte le produit net comme elle le juge nécessaire.

Nous avons subi des pertes, et nous ne pouvons vous garantir que nous demeurerons rentables. Si nous n'y réussissons pas, le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser.

Nous avons été rentables en 2003, mais nous avons subi des pertes les années précédentes. Après le présent placement, nous prévoyons augmenter nos frais à court terme pour développer nos activités. L'augmentation de ces frais d'exploitation pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation et entraîner des pertes nettes dans les périodes à venir ou y contribuer. Nous ne pouvons vous garantir que nous réussirons à demeurer rentables tous les trimestres ou tous les ans. Nos stratégies commerciales pourraient ne pas être couronnées de succès. Nos résultats d'exploitation risquent d'être affectés si notre bénéfice n'augmente pas à un taux égal ou supérieur aux augmentations de nos frais ou si notre bénéfice est insuffisant pour que nous demeurions rentables. Si nous ne réussissons pas à demeurer rentables, le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser et nous pourrions avoir besoin d'autres fonds, ce que nous risquons de ne pouvoir obtenir et, si nous en obtenons, les conditions pourraient ne pas être acceptables.

Actuellement, nous n'avons pas l'intention de verser des dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible, si bien que nos actionnaires pourraient ne pas obtenir de rendement sur leurs actions à moins qu'ils ne les vendent.

Xantrex Technology Inc. n'a pas déclaré ni versé de dividendes en espèces sur ses actions ordinaires au cours des dix dernières années. Notre politique actuelle consiste à ne pas répartir le bénéfice pour financer notre expansion ou le réinvestir ailleurs dans Xantrex. Par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces dans un avenir prévisible. Notre conseil d'administration examinera notre politique de dividendes à l'occasion en ce qui concerne notre bénéfice, notre situation financière, nos besoins en capitaux, nos possibilités de croissance et d'autres facteurs pertinents. Tant que nous ne verserons pas de dividendes, ce que nous pouvons ne jamais faire, les actionnaires de Xantrex Technology Inc. n'auront pas de rendement sur les actions ordinaires à moins qu'ils ne les vendent.

LITIGES

Nous sommes impliqués dans des litiges routiniers survenant dans le cours normal de nos activités. À l'heure actuelle, aucune poursuite importante à laquelle nous sommes partie ou visant une de nos filiales ou un de nos biens n'est en cours. À notre connaissance, il n'y a aucune poursuite importante imminente d'être intentée contre nous ou une de nos filiales.

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

Nos vérificateurs sont KPMG s.r.l., 777 Dunsmuir Street, Vancouver, Colombie-Britannique.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres relativement à nos actions ordinaires est Computershare Investor Services Inc., à ses principaux bureaux des transferts à Vancouver (Colombie-Britannique) et à Toronto (Ontario).

CONTRATS IMPORTANTS

Nous n'avons pas conclu de contrat important au cours des deux dernières années, à l'exception de ceux conclus dans le cours normal des activités et du contrat de prise ferme dont il est question à la rubrique « Mode de placement — Contrat de prise ferme » et portant sur la vente des actions ordinaires.

On peut consulter des exemplaires du contrat de prise ferme aux bureaux de Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., Suite 1700, Park Place, 666 Burrard Street, Vancouver (Colombie-Britannique) et Suite 5300, Commerce Court West, 199 Bay Street, Toronto (Ontario), pendant les heures normales d'ouverture au cours de la durée du présent placement et pendant la période de 30 jours qui suit la fin du présent placement.

EXPERTS

Avis

Les questions dont il est fait mention à la rubrique « Admissibilité à des fins de placement » seront examinées à la clôture par Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour le compte de Xantrex Technology Inc., et par Borden Ladner Gervais s.r.l., pour le compte des preneurs fermes. Certaines questions d'ordre juridique relatives aux actions ordinaires visées par le présent prospectus seront examinées à la date de clôture par Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour le compte de Xantrex Technology Inc., et par Borden Ladner Gervais s.r.l., pour le compte des preneurs fermes.

Intérêts des experts

Au 11 mars 2004, les associés et les avocats-salariés de Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l. et de Borden Ladner Gervais s.r.l. étaient propriétaires véritables, directement ou indirectement, de moins de 1 % des actions ordinaires en circulation de Xantrex Technology Inc.

DROITS DE RÉSOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

La législation en valeurs mobilières de certaines provinces du Canada confère à l'acquéreur un droit de résolution, qui ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception réelle ou réputée du prospectus et 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 divers recours doivent être exercés dans des délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

États financiers consolidés
(en milliers de dollars US)

XANTREX TECHNOLOGY INC.

Exercices terminés les 31 décembre 2003, 2002 et 2001

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS AUX ACTIONNAIRES

Au conseil d'administration
Xantrex Technology Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Xantrex Technology Inc. aux 31 décembre 2003 et 2002 et les états consolidés des résultats, du déficit et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2003. 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 du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société aux 31 décembre 2003 et 2002 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2003 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

(signé) KPMG s.r.l.
Comptables agréés

Vancouver, Canada

Le 23 janvier 2004
(le 12 mars pour la note 16)

XANTREX TECHNOLOGY INC.

Bilans consolidés
(en milliers de dollars US)

31 décembre 2003 et 2002

	2003	2002
Actif		
Actif à court terme		
Espèces et quasi-espèces	24 372 $	17 110 $
Débiteurs	22 862	18 476
Stocks (note 4)	20 201	18 894
Charges payées d'avance	643	541
	68 078	55 021
Placements	272	297
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir	2 602	1 752
Biens-fonds et matériel (note 5)	5 641	6 977
Impôts futurs (note 11)	1 986	2 608
Autres actifs incorporels (note 6)	8 223	9 771
Écarts d'acquisition (note 6)	47 669	47 669
	134 471 $	124 095 $
Passif et capitaux propres		
Passif à court terme		
Créditeurs et charges à payer	25 792 $	20 361 $
Tranche à court terme de la dette à long terme (note 8)	5 785	6 656
Tranche à court terme des obligations découlant des contrats de location-acquisition	—	21
	31 577	27 038
Capitaux propres		
Capital-actions (note 9)	166 509	166 489
Surplus d'apport (note 9 d))	110	—
Déficit	(63 725)	(69 432)
	102 894	97 057
	134 471 $	124 095 $

Engagements et éventualités (note 13)
Événements postérieurs à la date du bilan (note 16)

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil,

(signé) MOSSADIQ S. UMEDALY
Administrateur

(signé) RAYMOND ROSEWALL
Administrateur

XANTREX TECHNOLOGY INC.

États consolidés des résultats

(en milliers de dollars US, sauf le nombre d'actions et les données par action)

Exercices terminés les 31 décembre 2003, 2002 et 2001

	2003	2002	2001
Produits	135 935 $	103 607 $	109 160 $
Coût des produits vendus	92 908	71 430	76 924
	43 027	32 177	32 236
Charges			
Frais de vente, de commercialisation et de distribution	17 449	16 783	17 599
Recherche et développement de produits	9 583	8 210	8 329
Crédits d'impôt et contributions gouvernementales	(1 318)	(504)	(504)
Recherche et développement de produits, montant net	8 265	7 706	7 825
Frais généraux et administratifs	7 845	6 379	7 767
Amortissement	3 163	3 286	2 537
Coûts d'intégration (note 3 r))	—	3 689	4 486
	36 722	37 843	40 214
Bénéfice (perte) d'exploitation	6 305	(5 666)	(7 978)
Autres (produits) charges			
Intérêts débiteurs	355	348	1 387
Intérêts créditeurs	(341)	(200)	—
(Gain) perte de change	(353)	2	(138)
Autres	(6)	50	(20)
	(345)	200	1 229
Bénéfice (perte) avant les impôts sur les bénéfices et l'amortissement des écarts d'acquisition	6 650	(5 866)	(9 207)
Impôts sur les bénéfices (note 11)			
Exigibles	321	242	139
Futurs	622	(1 733)	418
	943	(1 491)	557
Bénéfice (perte) avant l'amortissement des écarts d'acquisition	5 707	(4 375)	(9 764)
Amortissement des écarts d'acquisition	—	—	5 116
Bénéfice (perte) de l'exercice	5 707 $	(4 375)$	(14 880)$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (note 10)			
De base	26 083 681	26 077 394	24 410 242
Dilué	27 893 119	26 077 394	24 410 242
Bénéfice (perte) par action			
De base	0,22 $	(0,17)$	(0,61)$
De base avant l'amortissement des écarts d'acquisition	0,22	(0,17)	(0,40)
Dilué(e)	0,20	(0,17)	(0,61)
Dilué(e) avant l'amortissement des écarts d'acquisition	0,20	(0,17)	(0,40)

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

XANTREX TECHNOLOGY INC.

États consolidés du déficit
(en milliers de dollars US)

Exercices terminés les 31 décembre 2003, 2002 et 2001

	2003	2002	2001
Déficit au début de l'exercice	(69 432)$	(45 057)$	(30 177)$
Bénéfice (perte) de l'exercice	5 707	(4 375)	(14 880)
Perte de valeur des écarts d'acquisition (note 2 a))	—	(20 000)	—
Déficit à la fin de l'exercice	(63 725)$	(69 432)$	(45 057)$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

XANTREX TECHNOLOGY INC.

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

Exercices terminés les 31 décembre 2003, 2002 et 2001

	2003	2002	2001
Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :			
Exploitation			
Bénéfice (perte) de l'exercice	5 707 $	(4 375)$	(14 880)$
Éléments n'ayant pas d'incidence sur l'encaisse			
Perte de change sur la dette à long terme	1 283	84	389
Amortissement	4 053	4 605	8 718
Impôts futurs	622	(1 733)	418
Bénéfice de participation en excédent des distributions reçues	—	(18)	(31)
Dévaluation des placements	25	50	—
Rémunération à base d'actions	110	—	—
Variations des soldes hors caisse			
Débiteurs	(4 386)	(1 759)	5 969
Stocks	(1 307)	4 619	(4 391)
Crédits d'impôts à l'investissement à recevoir	(850)	(462)	(504)
Charges payées d'avance	(102)	(215)	774
Créditeurs et charges à payer	5 431	3 016	(332)
	10 586	3 812	(3 870)
Investissement			
Achat de biens-fonds et matériel	(1 169)	(819)	(2 878)
Placements à court terme	—	—	4 428
	(1 169)	(819)	1 550
Financement			
Remboursements aux termes des marges de crédit et d'autres emprunts bancaires	—	—	(18 423)
Remboursement de la dette à long terme	(2 154)	(1 903)	(1 903)
Remboursement des obligations découlant des contrats de location-acquisition	(21)	(225)	(281)
Produit de la levée d'options	20	13	207
Émission d'actions ordinaires, déduction faite des frais d'émission	—	—	36 515
	(2 155)	(2 115)	16 115
Augmentation des espèces et quasi-espèces	7 262	878	13 795
Espèces et quasi-espèces au début de l'exercice	17 110	16 232	2 437
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	24 372 $	17 110 $	16 232 $
Information supplémentaire			
Intérêts payés	357 $	348 $	1 387 $
Impôts sur les bénéfices payés	260	240	132

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

1. Activités

Xantrex Technology Inc. (la « société ») a été constituée sous le régime des lois du Canada. La société conçoit, fabrique et distribue des systèmes électroniques d'alimentation évolués pour les marchés de l'alimentation décentralisée, de l'alimentation mobile et de l'alimentation programmable. Les produits de la société convertissent la puissance électrique brute à partir d'une source d'alimentation, telle que le réseau électrique centralisé, des générateurs d'alimentation décentralisés ou des systèmes d'alimentation mobile, en puissance de haute qualité nécessaire à la plupart de l'équipement électronique ou électrique.

2. Adoption de nouvelles conventions comptables

a) Regroupements d'entreprises, écarts d'acquisition et autres actifs incorporels

En août 2001, le Conseil des normes comptables de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») a publié le chapitre 1581 du *Manuel de l'ICCA*, *Regroupements d'entreprises* et le chapitre 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. Aux termes du chapitre 1581, les actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises doivent être relevés et constatés séparément de l'écart d'acquisition lorsqu'ils découlent de droits contractuels ou légaux ou lorsqu'ils sont dissociables de l'entreprise acquise ou peuvent être vendus ou faire l'objet d'une cession, d'une licence, d'un contrat de location ou d'un échange, soit isolément, soit avec un groupe d'actifs ou de passifs connexes. Selon le chapitre 3062, les écarts d'acquisition et les autres actifs incorporels dont la durée de vie est indéfinie ne sont pas amortis mais font plutôt l'objet d'un test pour perte de valeur au moins une fois l'an. Les actifs incorporels dont la durée de vie est limitée sont amortis sur leur durée de vie utile estimative.

La société a adopté les dispositions des chapitres 1581 et 3062 en date du 1er janvier 2002. À cette date, la société avait des écarts d'acquisition non amortis d'un montant de 67 669 $. Ce changement de convention comptable a donné lieu à l'annulation d'une charge d'amortissement liée aux écarts d'acquisition de 5 116 $ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002. Conformément aux exigences du chapitre 3062, ce changement de convention comptable n'a pas été appliqué rétroactivement et les montants présentés pour les exercices antérieurs n'ont pas été retraités. Si ce changement de convention comptable avait été appliqué rétroactivement, la perte nette de l'exercice terminé le 31 décembre 2001 aurait été réduite de 5 116 $ pour s'établir à 9 764 $.

Le 1er juillet 2002, la société a restructuré ses activités en unités fonctionnelles. Toutefois, à la date d'adoption, la société a déterminé qu'elle avait quatre unités sectorielles (marché de l'alimentation décentralisée, marché de l'alimentation mobile, marché de l'alimentation programmable et gestion de la chaîne logistique). La société a réparti la totalité de son actif (y compris les écarts d'acquisition) et de son passif à ces quatre unités sectorielles et elle a, à la date d'adoption, effectué la première étape du test de dépréciation transitoire des écarts d'acquisition pour toutes ses unités sectorielles. Étant donné que la totalité des écarts d'acquisition et des autres actifs incorporels était répartie au marché de l'alimentation décentralisée et du marché de l'alimentation mobile, la juste valeur de ces unités d'exploitation a été déterminée en estimant la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs. La valeur comptable du marché de l'alimentation décentralisée a excédé sa juste valeur. Par conséquent, la juste valeur implicite des écarts d'acquisition ayant trait au marché de l'alimentation décentralisée a été comparée à sa valeur comptable pour mesurer le montant de la perte de valeur. En se fondant sur ce test, la société a déterminé que les écarts d'acquisition du marché de l'alimentation décentralisée avaient subi une perte de valeur à la date d'adoption. Par conséquent, une perte de valeur transitoire des écarts d'acquisition de 20 000 $ a été constatée pour le marché de l'alimentation décentralisée et, aux termes des dispositions transitoires du chapitre 3062, elle a été imputée aux bénéfices non répartis au 1er janvier 2002. La perte de valeur a été constatée en raison de la faiblesse du marché de l'alimentation décentralisée et des conditions économiques générales ayant eu des répercussions sur cette unité d'exploitation.

2. Adoption de nouvelles conventions comptables (suite)

b) Rémunération à base d'actions

Avant le 1er janvier 2003, la société appliquait la méthode de la juste valeur prescrite par l'ICCA dans son *Manuel*, au chapitre 3870, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*, seulement aux droits à la plus-value des actions attribués aux employés et elle appliquait la méthode de comptabilisation au règlement pour les options sur actions attribuées aux employés. Selon cette dernière méthode, toute contrepartie versée par les employés lors de la levée des options sur actions ou de l'achat d'actions est créditée au capital-actions et aucune charge de rémunération n'est constatée. Les options attribuées à des non-salariés, émises depuis le 1er janvier 2002, sont mesurées selon la méthode de la juste valeur.

Le Conseil des normes comptables de l'ICCA a modifié les dispositions du chapitre 3870, *Rémunérations et autres paiements à base d'actions* du *Manuel* de l'ICCA qui demande aux entités de comptabiliser les options sur actions attribuées aux employés selon la méthode de la juste valeur à partir du 1er janvier 2004. Selon cette méthode, le coût de la rémunération est mesuré à la juste valeur à la date de l'attribution et il est passé en charges sur le délai d'acquisition de cette attribution. Conformément à l'une des options transitoires permises aux termes du chapitre 3870 modifié, la société a appliqué prospectivement la méthode de la juste valeur à toutes les options sur actions attribuées aux employés depuis le 1er janvier 2003. Selon la méthode choisie par la société, la rémunération des employés à base d'actions est comptabilisée selon la méthode de la juste valeur pour toutes les options attribuées, modifiées ou réglées depuis le 1er janvier 2003.

3. Principales conventions comptables

a) Périmètre de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de Xantrex Technology Inc. et ceux de ses filiales détenues en propriété exclusive, soit Xantrex Technology Inc. (États-Unis) (« Xantrex US »), Xantrex International SRL (Barbade), Xantrex Technology (BVI) Inc. (Barbade), 3029380 Nova Scotia Company (ULC) (Canada), Xantrex Technology S.L. (Espagne) et Xantrex Technology Limited (Royaume-Uni). Tous les soldes et opérations intersociétés d'importance ont été éliminés.

b) Espèces et quasi-espèces

La société considère comme des quasi-espèces tous ses placements à court terme dont la durée jusqu'à l'échéance, au moment de l'acquisition, est d'au plus trois mois. Les instruments financiers dont la durée jusqu'à l'échéance, au moment de l'acquisition, est de plus de trois mois sont classés séparément à titre de placements à court terme.

c) Crédits d'impôt à l'investissement

Les crédits d'impôt à l'investissement sont inscrits selon la méthode de la réduction des coûts aux termes de laquelle les crédits sont déduits du coût de l'actif ou de la charge connexe, lorsque qu'il existe une assurance raisonnable que le crédit d'impôt à l'investissement sera réalisé.

d) Stocks

Les stocks de matières premières sont inscrits au coût, établi selon la méthode de l'épuisement successif, ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux. Les stocks de produits finis et les travaux en cours sont inscrits au coût moyen ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux. Le coût est déterminé selon la méthode du coût moyen pondéré et comprend le coût facturé, les droits et le fret, le cas échéant, plus les coûts de main-d'œuvre directe appliqués au produit et une part applicable des frais généraux de fabrication. Une provision pour obsolescence pour les stocks difficiles à écouler ou non écoulés

3. Principales conventions comptables (suite)

d) Stocks (suite)

est estimée par la direction en fonction des ventes historiques et futures prévues et elle est comprise dans le coût des produits vendus.

e) Placements

Les placements dans des actions de sociétés sur lesquelles la société exerce une influence importante mais inférieure à une participation majoritaire, sont comptabilisés selon la méthode à la valeur de consolidation. Selon cette méthode, la société inclut dans le bénéfice sa quote-part du bénéfice net ou de la perte de chaque société émettrice.

Tous les autres placements sont comptabilisés selon la méthode à la valeur d'acquisition, aux termes de laquelle les placements sont inscrits au coût, moins la provision pour perte de valeur permanente.

f) Biens-fonds et matériel

Les biens-fonds et le matériel sont inscrits au coût. L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire, sur la durée utile estimative des actifs comme suit :

Actifs	**Années**
Logiciels et matériel informatique	3 à 5
Mobilier et agencements	5
Matériel de laboratoire	5
Matériel de production	5
Améliorations locatives	Durée du bail

g) Autres actifs incorporels

Les autres actifs incorporels sont inscrits au coût et amortis selon la méthode linéaire sur leur durée utile estimative ou sur des périodes allant de 9 à 11 ans.

h) Perte de valeur des actifs à long terme

La société surveille la recouvrabilité des actifs à long terme en fonction d'estimations fondées sur des facteurs comme l'utilisation future prévue de l'actif, les perspectives économiques et les flux de trésorerie futurs devant découler de l'utilisation de l'actif connexe ou du montant réalisé lors de sa vente. La société constate une perte de valeur si le total des flux de trésorerie futurs non actualisés projetés est inférieur à la valeur comptable. Le montant de la perte de valeur, le cas échéant, est défini comme étant l'excédent de la valeur comptable sur les flux de trésorerie non actualisés futurs prévus. Depuis le 1er janvier 2004, la société détermine s'il y a une perte de valeur en comparant la valeur comptable à la juste valeur des actifs à long terme plutôt que des flux de trésorerie non actualisés futurs. Ce changement n'a eu aucune incidence sur la perte de valeur au 1er janvier 2004.

i) Écarts d'acquisition

L'écart d'acquisition est le reliquat qui subsiste lorsque le coût d'acquisition d'une entreprise acquise excède la somme des montants attribués aux actifs identifiables acquis, moins les passifs pris en charge, selon leurs justes valeurs. L'écart d'acquisition est rattaché, à la date du regroupement d'entreprises, aux unités d'exploitation qui sont censées profiter des synergies découlant du regroupement.

L'écart d'acquisition n'est pas amorti. Il est soumis à un test de dépréciation, chaque année ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que l'écart d'acquisition pourrait

3. Principales conventions comptables (suite)

i) Écarts d'acquisition (suite)

avoir subi une perte de valeur. Le test de dépréciation se fait en deux étapes. À la première étape, la valeur comptable d'une unité d'exploitation est comparée à sa juste valeur. Lorsque la juste valeur d'une unité d'exploitation excède sa valeur comptable, l'écart d'acquisition rattaché à l'unité d'exploitation est considéré comme n'ayant pas subi de perte de valeur. Il n'est alors pas nécessaire de passer à la seconde étape du test de dépréciation, qui n'est abordée que lorsque la valeur comptable de l'unité d'exploitation excède sa juste valeur. Dans ce cas, la juste valeur implicite de l'écart d'acquisition de l'unité d'exploitation est comparée à la valeur comptable afin d'évaluer le montant de la perte de valeur, le cas échéant. La juste valeur implicite de l'écart d'acquisition est déterminée de la même manière que la valeur de l'écart d'acquisition l'est dans le cas du regroupement d'entreprises susmentionné, et la juste valeur de l'unité sectorielle est utilisée comme si elle représentait le coût d'acquisition. Lorsque la valeur comptable de tout écart d'acquisition rattaché à une unité d'exploitation excède la juste valeur implicite de cet écart d'acquisition, une perte de valeur doit être constatée en un montant égal à l'excédent et doit être présentée sous un poste distinct de l'état des résultats, avant les éléments extraordinaires et les activités abandonnées. Il y a lieu de se reporter à la note 2 a) pour plus de détails sur l'incidence de l'adoption des dispositions de ce chapitre en 2002.

j) Constatation de produits

La société constate les produits tirés des ventes lorsque les biens sont expédiés et que le titre est transféré, lorsqu'un élément probant convaincant atteste d'un arrangement, lorsque la perception est probable et lorsque les coûts sont fixes ou déterminables. L'acceptation par le client est le critère utilisé pour la constatation des produits lorsque le bien vendu n'a pas d'historique de vente établi qui permettrait à la direction d'évaluer raisonnablement les retours. Des provisions sont constituées pour les retours estimatifs et les frais de garantie au moment où les produits sont constatés, et ces provisions sont imputées au coût des produits vendus. La société inscrit des produits reportés lorsqu'une somme au comptant est reçue avant que le critère pour la constatation soit respecté.

k) Recherche et développement des produits

Les coûts de recherche sont passés en charges au moment où ils sont engagés. Les coûts de développement sont passés en charge au moment où ils sont engagés à moins que certains critères rigoureux concernant le report aient été respectés. En général, ces critères ont trait à la faisabilité technique prouvée, à l'identification des marchés et à l'intention et à la capacité de la direction d'offrir le produit sur le marché. Aux 31 décembre 2003 et 2002, aucun coût de développement n'avait été reporté.

l) Conversion des comptes libellés en devises

La monnaie de fonctionnement de la société est le dollar américain étant donné que celui-ci représente la monnaie du principal marché d'activités de la société. La société convertit les opérations libellées en une autre devise que le dollar américain au taux de change en vigueur à la date de l'opération. Les éléments d'actif et de passif monétaires libellés dans une devise autre que le dollar américain sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les gains et les pertes de change qui en découlent sont inscrites aux résultats de l'exercice.

m) Provision pour garanties

Une provision pour les réclamations éventuelles au titre des garanties est établie au moment de la vente, en fonction des modalités de la garantie et de l'historique des réclamations antérieures, et elle est ajustée prospectivement en fonction de l'historique des réclamations en cours.

3. Principales conventions comptables (suite)

n) Contributions gouvernementales

La société reçoit des contributions gouvernementales à l'égard de projets, contributions qui sont constatées à titre de réduction des coûts engagés au cours de l'exercice pendant lequel les charges connexes sont engagées. Certaines contributions gouvernementales sont à remboursement conditionnel. Ces remboursements sont comptabilisés dans le passif dans la période au cours de laquelle certaines conditions exigent que les remboursements soient effectués.

(o) Impôts sur les bénéfices

La société comptabilise ses impôts sur les bénéfices selon la méthode axée sur le bilan en vertu de laquelle des actifs et des passifs d'impôts futurs sont constatés pour tenir compte des incidences fiscales futures attribuables aux écarts entre les valeurs comptables des actifs et des passifs existants, selon les états financiers, et leurs valeurs fiscales respectives. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont mesurés au moyen des taux d'imposition qui sont en vigueur ou pratiquement en vigueur et qui devraient s'appliquer au bénéfice imposable dans les exercices au cours desquels ces écarts sont censés se résorber. L'effet d'une modification des taux d'imposition sur les actifs et les passifs d'impôts futurs est porté aux résultats de l'exercice qui englobe la date à compter de laquelle cette modification est pratiquement en vigueur. Les actifs d'impôts futurs sont réduits par une provision pour moins-value dans la mesure où leur réalisation n'est pas considérée comme étant plus probable qu'improbable.

(p) Recours à des estimations

La préparation d'états financiers exige que la direction fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur les montants déclarés des actifs et des passifs ainsi que des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers, ainsi que sur les montants déclarés des produits et des charges de la période. Les domaines importants exigeant le recours à des estimations comprennent les débiteurs, les crédits d'impôt à l'investissement à recevoir, les stocks, la provision pour garanties et la recouvrabilité des écarts d'acquisition et des autres actifs incorporels. Les résultats réels pourraient différer des estimations utilisées dans les présents états financiers.

(q) Rémunération à base d'actions

Les régimes de rémunération à base d'actions de la société sont décrits à la note 9 d). Les options attribuées aux salariés et aux non-salariés ainsi que la charge de rémunération connexe sont calculées selon la méthode de la juste valeur, tel qu'il est expliqué de façon plus détaillée à la note 2 b).

(r) Coûts d'intégration

Les coûts d'intégration ont trait aux acquisitions effectuées en 2000 et comprennent les coûts de restructuration sous forme d'indemnités de départ et de frais juridiques, les coûts de rationalisation et de mise à niveau ainsi que les coûts liés aux infrastructures et ceux découlant du changement de marques.

(s) Chiffres correspondants

Certains chiffres correspondants ont été reclassés afin d'en permettre la comparaison avec ceux de l'exercice à l'étude.

4. Stocks

	2003	2002
Matières premières	8 769 $	9 057 $
Travaux en cours	3 647	2 753
Produits finis	12 575	11 350
	24 991	23 160
Provision pour obsolescence	(4 790)	(4 266)
	20 201 $	18 894 $

5. Biens-fonds et matériel

2003	Prix coûtant	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Logiciels et matériel informatique	6 283 $	5 101 $	1 182 $
Mobilier et agencements	3 285	2 755	530
Matériel de laboratoire	2 243	1 772	471
Matériel de production	7 094	4 769	2 325
Améliorations locatives	2 660	1 529	1 131
Autres	33	31	2
	21 598 $	15 957 $	5 641 $

2002	Prix coûtant	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Logiciels et matériel informatique	6 451 $	4 729 $	1 722 $
Mobilier et agencements	3 530	2 414	1 116
Matériel de laboratoire	2 018	1 559	459
Matériel de production	6 211	3 919	2 292
Améliorations locatives	2 640	1 362	1 278
Autres	605	495	110
	21 455 $	14 478 $	6 977 $

Les biens-fonds et le matériel comprennent un montant de néant (1 668 $ en 2002) pour des actifs acquis aux termes de contrats de location-acquisition, moins l'amortissement cumulé de néant (1 153 $ en 2002).

6. Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels, montant net

	2003	2002
Écarts d'acquisition	47 669 $	76 715 $
Amortissement cumulé et dévaluation	—	(29 046)
	47 669 $	47 669 $
Technologie acquise et autres actifs incorporels	9 771 $	12 700 $
Amortissement cumulé	(1 548)	(2 929)
	8 223 $	9 771 $

7. Dette bancaire

La société dispose auprès d'une banque à charte canadienne d'un emprunt d'exploitation renouvelable de 40 000 $ CA portant intérêt au taux préférentiel bancaire majoré de 0,5 %, remboursable à vue et garanti par une charge fixe et flottante de premier rang sur la totalité de l'actif de la société. Au 31 décembre 2003, aucun montant n'était en cours aux termes de l'emprunt d'exploitation renouvelable.

8. Dette à long terme

	2003	2002
Emprunt à terme (15 000 $ CA) auprès d'une banque à charte canadienne, remboursable en versements mensuels de capital de 193 $ (250 $ CA), plus les intérêts au taux préférentiel majoré de ¾ %, depuis le 1er juillet 2001, venant à échéance le 31 juillet 2006, ou remboursable à vue, selon la première éventualité	5 785 $	6 656 $
Tranche à court terme	5 785	6 656
	— $	— $

Le solde intégral de l'emprunt a été classé dans le passif à court terme en 2003 et en 2002 conformément au CPN-122, *Classement dans le bilan des dettes remboursables à la demande du créancier et des dettes devant vraisemblablement être refinancées*, publié par le Comité sur les problèmes nouveaux de l'ICCA. Le remboursement prévu de capital au cours des douze prochains mois est de 2 310 $, tel qu'il est mentionné ci-après.

En supposant que le détenteur n'exige pas le remboursement de la dette à long terme, le total des remboursements minimums de capital au cours des trois prochains exercices sont les suivants :

Exercices se terminant les 31 décembre	
2004	2 310 $
2005	2 310
2006	1 165
	5 785 $

9. Capital-actions

a) Autorisé

Un nombre illimité d'actions ordinaires

12 500 000 actions ordinaires échangeables (les « actions échangeables de Xantrex US ») de Xantrex Technology Inc., société constituée en personne morale dans l'État du Washington, échangeables à raison de une action contre une action ordinaire de la société, au gré du porteur.

9. Capital-actions (suite)

b) Émis

	Nombre d'actions	Montant
Actions ordinaires		
Solde au 31 décembre 2000	20 364 937	113 791 $
Actions émises au comptant	3 500 000	38 500
Options levées	85 590	207
Frais d'émission d'actions	—	(2 074)
Solde au 31 décembre 2001	23 950 527	150 424
Options levées	8 516	13
Solde au 31 décembre 2002	23 959 043	150 437
Options levées	4 428	20
Solde au 31 décembre 2003	23 963 471	150 457
Actions échangeables de Xantrex US		
Solde au 31 décembre 2000	2 014 802	15 963
Options levées	107 420	89
Solde aux 31 décembre 2001, 2002 et 2003	2 122 222	16 052
	26 085 693	166 509 $

Postérieurement à la clôture de l'exercice, la société a conclu une opération en vue de regrouper ses actions ordinaires en circulation à raison de une nouvelle action ordinaire pour chaque tranche de quatre actions ordinaires existantes (note 16 b)). Les présents états financiers reflètent la consolidation du capital-actions sur une base rétroactive. Par conséquent, le nombre d'actions ordinaires, d'options, de bons de souscription et les montants calculés du bénéfice par action en circulation reflètent l'incidence de la consolidation du capital-actions.

c) Bons de Xantrex US

Xantrex US a émis des bons de souscription (les « bons de Xantrex US ») visant l'acquisition d'actions échangeables de Xantrex US auprès des anciens porteurs de bons de souscription de Trace Holdings, LLC, société acquise en 2000. Le prix d'exercice des bons de Xantrex US était de 3,52 $ par action au 31 juillet 1998, progressant de 9 % par année jusqu'à la date de leur exercice (5,60 $ au 31 décembre 2003). Au 31 décembre 2003, 1 282 832 (1 282 832 en 2002; 1 328 930 en 2001) de ces bons de souscription étaient toujours en vigueur. Tous ces bons de souscription sont pleinement acquis et viennent à échéance le 31 juillet 2008.

d) Régime d'options sur actions à l'intention des employés

Le 21 août 2000, la société a adopté un régime incitatif d'options sur actions (le « régime en vigueur ») qui prévoit l'attribution d'un nombre maximal de 4 000 000 d'actions ordinaires aux participants. Pour les options émises aux termes du régime en vigueur aux employés existants, le prix de levée de chaque option est égal à la juste valeur des actions ordinaires à la date de l'attribution.

En général, aux termes du régime en vigueur, les options qui sont attribuées ont un délai d'acquisition de quatre ans (acquisition de 25 % à chaque date anniversaire) et viennent à expiration dix ans après la date de l'attribution. Les options attribuées avant l'adoption du régime en vigueur l'ont été à des prix de levée variant de 0,03 $ à 5,36 $ et ont un délai d'acquisition résiduel allant de un an à deux ans.

9. Capital-actions (suite)

d) Régime d'options sur actions à l'intention des employés (suite)

L'évolution des options au cours des exercices terminés les 31 décembre 2003, 2002 et 2001 se résume comme suit :

	2003		2002		2001	
	Actions	Prix de levée moyen pondéré	Actions	Prix de levée moyen pondéré	Actions	Prix de levée moyen pondéré
Options visant l'acquisition d'actions ordinaires ou d'actions échangeables de Xantrex US						
En vigueur au début de l'exercice	3 234 570	6,68 $	3 204 666	5,92 $	3 336 730	5,40 $
Options attribuées	554 788	11,00	495 601	11,00	882 239	6,44
Options levées	(4 428)	(2,00)	(8 516)	(1,16)	(193 010)	(1,48)
Options échues	(698 700)	(7,70)	(457 181)	(6,15)	(821 293)	(5,40)
En vigueur à la fin de l'exercice	3 086 230	7,23 $	3 234 570	6,68 $	3 204 666	5,92 $

Au 31 décembre 2003, les options se détaillent comme suit :

Prix de levée	Nombre d'options en vigueur	Durée résiduelle moyenne pondérée des contrats	Nombre d'options pouvant être levées
0,03 $	42 805	3,6	40 497
5,36 $	366 095	5,8	366 095
5,60 $	135 805	4,2	135 805
6,16 $	1 727 287	6,0	1 518 611
11,00 $	814 238	9,1	101 143
	3 086 230		2 162 151

Les porteurs d'options dont le prix de levée est de 6,16 $ et de 11,00 $ peuvent lever leurs options soit en dollars américains, soit en dollars canadiens à raison de 9,08 $ et de 16,72 $ respectivement. Les options dont le prix de levée est de 5,36 $ ont un prix de levée de 6,92 $ en dollars canadiens.

Le 1er janvier 2003, la société a adopté la méthode de la juste valeur pour la rémunération à base d'actions de ses employés. La société a inscrit une charge au titre de la rémunération à base d'actions de 110 $ à l'état des résultats, et le même montant a été comptabilisé en tant que surplus d'apport. Le tableau suivant illustre l'incidence sur le bénéfice net, comme si la méthode de la juste valeur avait été appliquée aux attributions d'options depuis le 1er janvier 2002.

9. Capital-actions (suite)

d) Régime d'options sur actions à l'intention des employés (suite)

	2003	2002
Bénéfice net (perte), solde déjà déclaré	5 707 $	(4 375)$
Ajouter		
Charge de rémunération à base d'actions des employés comprise dans le bénéfice net déclaré, déduction faite des incidences fiscales connexes	110	—
Déduire		
Total de la charge de rémunération à base d'actions des employés, déterminé selon la méthode de la juste valeur pour toutes les attributions à partir de la date effective initiale du 1er janvier 2002, déduction faite des incidences fiscales connexes	(407)	(264)
Bénéfice net (perte) pro forma	5 410 $	(4 639)$
Bénéfice (perte) par action		
Déjà déclaré(e)		
De base	0,22 $	(0,17)$
Dilué(e)	0,20	(0,17)
Pro forma		
De base	0,21	(0,18)
Dilué(e)	0,19	(0,18)

La juste valeur de chaque attribution d'options a été estimée à la date de l'attribution selon le modèle d'établissement du prix des options de Black et Scholes, selon les hypothèses suivantes :

	2003	2002
Taux d'intérêt sans risque	4,2 %	4,4 %
Rendement des actions	0,0 %	0,0 %
Durée prévue	6 ans	6 ans
Volatilité	0,0 %	0,0 %

e) Régime de retraite à cotisations déterminées

La société a instauré un régime de retraite à cotisations déterminées à l'intention de ses employés américains. En 2003, la société a passé en charges un montant de 84 $ (79 $ en 2002) au titre de ce régime à cotisations déterminées.

10. Bénéfice (perte) par action

	2003	2002	2001
Nombre moyen pondéré d'actions servant au calcul du bénéfice (de la perte) de base par action	26 083 681	26 077 394	24 410 242
Nombre moyen pondéré d'actions à partir de la conversion présumée d'options et de bons de souscription dilutifs	1 809 438	—	—
Nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires	27 893 119	26 077 394	24 410 242

(Se reporter à la note 16)

11. Impôts sur les bénéfices

La charge fiscale diffère du montant qui aurait été obtenu si les taux d'imposition prescrits par la loi (fédéral et provincial) de 37,6 % (39,6 % en 2002; 39,8 % en 2001) avaient été appliqués au bénéfice avant les impôts. Ces écarts s'expliquent comme suit :

	2003	2002	2001
Charge fiscale calculée	2 500 $	(2 323)$	(5 775)$
Bénéfice imposé à des taux d'imposition différents dans les territoires étrangers	(2 100)	(2 024)	(749)
Variation de la provision pour moins-value	(134)	2 329	6 950
Autres écarts	677	527	131
	943 $	(1 491)$	557 $

Au 31 décembre 2003, les incidences fiscales des écarts temporaires donnant lieu à une part importante des actifs et des passifs d'impôts futurs se résument comme suit :

	2003	2002
Actifs d'impôts futurs		
Dépenses de recherche scientifique et de développement expérimental non déduites aux fins fiscales	1 640 $	966 $
Stocks	2 022	2 707
Débiteurs	186	285
Garanties	2 177	2 421
Reports prospectifs de pertes autres qu'en capital	12 415	12 015
Frais d'émission d'actions	672	894
Autres	—	8
	19 112	19 296
Provision pour moins-value	(13 574)	(13 708)
	5 538	5 588
Passifs d'impôts futurs		
Biens-fonds et matériel et immobilisations incorporelles	(3 552)	(2 980)
Actifs d'impôts futurs, montant net	1 986 $	2 608 $

La capacité de la société à réaliser ses actifs d'impôts futurs est fonction de plusieurs facteurs, y compris la présomption d'une rentabilité future, ce qui revêt une certaine incertitude. Cependant, la société est d'avis que la réalisation de certains actifs d'impôts futurs nets est plus probable qu'improbable et elle a donc inscrit un actif d'impôts futurs net.

La société a des dépenses de recherche scientifique et de développement expérimental non déduites aux fins fiscales d'environ 6 339 $ et pouvant être indéfiniment reportées prospectivement et portées en réduction du bénéfice imposable futur. L'avantage fiscal découlant de ces dépenses a été constaté dans la mesure où leur utilisation est considérée comme étant plus probable qu'improbable. La société a inscrit des crédits d'impôt à l'investissement de 2 602 $ qu'elle peut appliquer pour compenser les impôts futurs exigibles. Les crédits d'impôt à l'investissement viennent à échéance à compter de 2006.

La société dispose également de pertes liées à sa filiale américaine d'environ 35 473 $ et pouvant servir à réduire le bénéfice imposable américain futur. Ces pertes viendront à expiration à partir de 2020. Une provision intégrale

11. Impôts sur les bénéfices — (suite)

pour moins-value a été constituée à l'égard de l'avantage fiscal découlant de ces pertes et d'autres écarts temporaires ayant trait à la filiale américaine de la société.

12. Instruments financiers

a) Risque de change

En cas de fluctuation des taux de change, le bénéfice de la société pourrait subir une baisse et la société serait ainsi exposée au risque de change. La majeure partie des ventes et des achats de la société sont effectuées en dollars américains. Cependant, certains coûts et la dette à long terme de la société sont libellés en dollars canadiens. Par conséquent, la société est exposée à la fluctuation des devises. Au 31 décembre 2003, la société n'avait conclu aucun contrat de couverture des devises.

b) Risque lié aux taux d'intérêt

Au 31 décembre 2003, la société n'a pas de contrats de couverture de taux d'intérêt en vigueur. Le risque lié à une hausse des taux d'intérêt pour sa dette bancaire est revu régulièrement par la société.

c) Risque de crédit

Le risque de crédit expose la société à une éventuelle incapacité de recouvrer certains débiteurs. La société compte un grand nombre de clients particuliers et aucun d'entre eux ne représente un risque de crédit au chapitre de la concentration. La société a recours à des pratiques de crédit approuvées pour atténuer ce risque.

13. Engagements et éventualités

a) En vertu d'un contrat de location-exploitation pour ses locaux, la société doit effectuer les paiements annuels minimums suivants :

Exercices se terminant les 31 décembre	
2004	2 532 $
2005	2 215
2006	1 711
2007	1 606
2008 et par la suite	5 356
	13 420 $

b) Aux termes d'une entente conclue avec Ressources Naturelles Canada, la société peut recevoir des contributions gouvernementales à remboursement conditionnel s'élevant à 658 $ pour la mise au point et la démonstration de sources d'alimentation multiples pour la production décentralisée. À ce jour, la société a reçu 468 $ et elle a inscrit ces paiements en réduction des dépenses de recherche et de développement des produits. Aux termes de cette entente, la société est tenue de payer 0,25 % des produits tirés de la vente des technologies mises au point dans le cadre de ce projet après le 16 avril 2005. Ces modalités de remboursement sont en vigueur jusqu'au 31 mars 2015 ou jusqu'à ce que le montant de la contribution initiale ait été entièrement payé, selon la première occurrence.

14. Information sectorielle

La société mène ses activités dans l'industrie de produits électroniques de puissance avancée. La direction de la société prend des décisions à propos de l'affectation des ressources, en fonction de ce seul secteur d'exploitation. En 2001 et au cours des exercices précédents, les activités de la société étaient structurées en fonction de quatre

14. Information sectorielle (suite)

unités sectorielles : le marché de l'alimentation décentralisée, le marché de l'alimentation mobile, le marché de l'alimentation programmable et la gestion de la chaîne logistique. En 2002, la société a structuré ses activités en unités fonctionnelles : ventes et commercialisation, recherche et mise au point de produits, exploitation et direction générale. Les chiffres correspondants ont été revus en fonction de la présentation adoptée pour un seul secteur d'exploitation.

Les produits par marché se présentent comme suit :

	2003	2002	2001
Alimentation décentralisée	46 212 $	30 002 $	42 730 $
Alimentation mobile	72 419	57 904	49 994
Alimentation programmable	17 304	15 701	16 436
	135 935 $	103 607 $	109 160 $

L'information géographique se résume comme suit :

	Produits provenant de clients externes		
	2003	2002	2001
États-Unis	102 469 $	74 959 $	84 851 $
Canada	15 355	12 179	7 711
International	18 111	16 469	16 598
	135 935 $	103 607 $	109 160 $

68 % des immobilisations de la société sont au Canada et 24 % sont aux États-Unis.

Les principaux clients de la société, représentant 10 % ou plus du total du chiffre d'affaires, incluent :

	2003	2002	2001
Client A	18 804 $	1 518 $	— $

15. Opérations entre apparentés

Quality Source Ltd. (« Quality Source »), société dans laquelle la société a une participation de 24,6 % (24,6 % en 2002), distribue les produits de la société en Europe. Les ventes effectuées à Quality Source étaient de 524 $ en 2003 et de 630 $ en 2002. Ces opérations ont été effectuées dans le cours normal des affaires. Au 31 décembre 2003, les débiteurs comprennent 110 $ (213 $ en 2002) ayant trait à ces ventes.

16. Événements postérieurs au bilan

a) Premier appel public à l'épargne projeté visant des actions ordinaires

La société a conclu un contrat de prise ferme daté du 12 mars 2004 relativement à un premier appel public à l'épargne projeté visant des actions ordinaires qui seront émises au prix de 13,61 $ l'action, pour un produit total de 50 688 $.

Les frais d'émission d'actions, y compris les honoraires des preneurs fermes, devraient totaliser environ 3 608 $.

b) Restructuration du capital-actions

Conformément aux statuts constitutifs modifiés avec effet le 12 mars 2004, la société :

16. Événements postérieurs au bilan (suite)

b) Restructuration du capital-actions — (suite)

i. a consolidé ses actions ordinaires en circulation à raison de une nouvelle action ordinaire pour chaque tranche de quatre actions ordinaires existantes.

ii. a annulé ses actions privilégiées autorisées des catégories X et Y.

L'incidence de la consolidation du capital-actions a été reflétée dans les présents états financiers consolidés et dans les notes y afférentes.

ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR

Le 12 mars 2004

Le texte qui figure ci-dessus constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts par le présent prospectus, comme l'exigent la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), la partie 9 de la *Securities Act* (Alberta), la partie XI de *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 *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), la partie II de la *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), la partie XIV de la *Securities Act* (Terre-Neuve-et-Labrador) et les règlements pris en application de ces lois. Conformément aux exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

Le chef de la direction,

(signé) RAYMOND ROSEWALL

Le chef des finances,

(signé) AL-KARIM KARA

Pour le conseil d'administration

(signé) MOSSADIQ S. UMEDALY
Administrateur et président du conseil

(signé) DAVID LEVI
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 12 mars 2004

À notre connaissance, le texte qui figure ci-dessus constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts par le présent prospectus, comme l'exigent la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), la partie 9 de la *Securities Act* (Alberta), la partie XI de *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 *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), la partie II de la *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), la partie XIV de la *Securities Act* (Terre-Neuve-et-Labrador) et les règlements pris en application de ces lois. Conformément aux exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

pour RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

(signé) Edward J. McGurk

pour Marchés mondiaux CIBC Inc.

(signé) Alan C. Wallace

pour UBS Valeurs mobilières Canada Inc.

(signé) James E. Kofman

pour GMP Securities Ltd.

(signé) Harris A. Fricker

pour Financière Banque Nationale Inc.

(signé) Jay K. Lewis

pour Raymond James Ltée

(signé) Ian G. Mackay

CONSENTEMENT DES VÉRIFICATEURS

Au conseil d'administration de
Xantrex Technology Inc.

Nous avons lu le prospectus de Xantrex Technology Inc. (la « société ») daté du 12 mars 2004 relatif à l'émission et à la vente d'actions ordinaires de la société. Nous nous sommes conformés aux normes généralement reconnues du Canada concernant l'intervention des vérificateurs sur des documents de placement.

Nous consentons à ce que soit utilisé dans le prospectus susmentionné notre rapport aux administrateurs de la société portant sur les bilans consolidés de la société aux 31 décembre 2003 et 2002 et sur les états consolidés des résultats, du déficit et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2003. Notre rapport est daté du 23 janvier 2004, et la note 16 est datée du 12 mars 2004.

(signé) KPMG s.r.l.
Comptables agréés

Vancouver, Canada
Le 12 mars 2004

xantrex™

Smart choice for power

BOWNE
X11793