

Un exemplaire du présent prospectus provisoire a été déposé auprès des autorités en valeurs mobilières de chacune des provinces du Canada; toutefois, ce document n'est pas encore dans sa forme définitive pour les fins d'un placement. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun placement avant que les autorités en valeurs mobilières n'aient visé le prospectus.

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. Ces titres n'ont pas été et ne seront pas inscrits 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 ils ne peuvent être placés ou vendus aux États-Unis sauf conformément aux exigences d'inscription de la Loi de 1933 et de la législation en valeurs mobilières étatique applicable ou à une dispense de celles-ci.

PROSPECTUS PROVISOIRE

Premier appel public à l'épargne et placement secondaire

Le 27 octobre 2004



TECHNOLOGIES 20-20 INC.

● \$ CA ● actions ordinaires

Le présent prospectus vise le placement (le *placement*) de ● actions ordinaires (les *actions ordinaires*) de Technologies 20-20 Inc. (la *Société* ou les *Technologies 20-20*), premier fournisseur mondial de logiciels de conception et de vente assistées par ordinateur pour l'industrie du design d'intérieur, dont ● actions ordinaires sont offertes par la Société (le *placement d'actions nouvelles*) et 389 540 (dans l'hypothèse de la réalisation de la restructuration) sont offertes par Investissements 3L (Laval-Laurentides-Lanaudière) s.e.c. (l'*actionnaire vendeur* ou *3L*), au moyen d'un placement secondaire (le *placement secondaire*). Voir « Principaux actionnaires et actionnaire vendeur ».

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions ordinaires, de sorte qu'il peut être impossible pour les souscripteurs de les revendre. Nous demanderons à la Bourse de Toronto (la *TSX*) d'inscrire les actions ordinaires à sa cote. L'inscription à la cote des actions ordinaires sera conditionnelle au respect de toutes les exigences de la *TSX*. Dans le cadre du placement, les preneurs fermes pourront effectuer des répartitions excédentaires ou des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours des actions ordinaires à d'autres niveaux que ceux qui se formeraient sinon sur le marché libre. Voir « Mode de placement ».

Un placement dans les actions ordinaires est exposé à un certain nombre de risques dont l'acheteur éventuel devrait tenir compte. Voir « Facteurs de risque » à la page 61 du présent prospectus.

Prix : ● \$ CA l'action ordinaire

	Prix d'offre ⁽¹⁾	Rémunération des preneurs fermes ⁽²⁾	Produit net revenant à la Société ⁽³⁾	Produit net revenant à l'actionnaire vendeur
Par action ordinaire	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA
Placement total ⁽⁴⁾	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA

(1) Le prix des actions ordinaires a été établi par voie de négociation entre nous et les preneurs fermes.

(2) La rémunération des preneurs fermes relative au placement des actions ordinaires dans le cadre du placement d'actions nouvelles et du placement secondaire sera payée au pro rata par la Société et l'actionnaire vendeur.

(3) Avant déduction des frais du placement estimés à environ ● \$ CA, ces frais, ainsi que la rémunération des preneurs fermes, étant payés par nous grâce au produit du placement d'actions nouvelles (sauf la partie de la rémunération des preneurs fermes relative au placement secondaire que l'actionnaire vendeur paiera).

(4) La Société a octroyé aux preneurs fermes une option pour répartitions excédentaires, celle-ci pouvant être exercée dans les 30 jours de la clôture du placement (la *clôture*) et visant un maximum de ● actions ordinaires supplémentaires aux conditions établies ci-dessus uniquement pour couvrir les répartitions excédentaires, le cas échéant, et pour la stabilisation du marché (l'*option pour répartitions excédentaires*). Si l'option pour répartitions excédentaires est exercée intégralement, le *prix d'offre*, la *rémunération des preneurs fermes* et le *produit net revenant à la Société* s'établiront respectivement à ● \$ CA, ● \$ CA et ● \$ CA. Le présent prospectus vise le placement de l'option pour répartitions excédentaires ainsi que celui des actions ordinaires pouvant être émises par nous à l'exercice de l'option pour répartitions excédentaires. Voir « Mode de placement ».

Valeurs Mobilières TD Inc., BMO Nesbitt Burns Inc., Valeurs mobilières Desjardins Inc., Marchés mondiaux CIBC inc. et Partenaires Westwind Inc. (les *preneurs fermes*), à titre de contrepartistes, offrent les actions ordinaires sous réserve de prévente, sous les réserves d'usage concernant leur émission, leur vente et leur livraison par nous et leur acceptation par eux, conformément aux conditions du contrat de prise ferme dont il est question à la rubrique « Mode de placement » et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour notre compte, par Davies Ward Phillips & Vineberg s.r.l., pour le compte des preneurs fermes et par Marchand Melançon Forget, S.E.N.C., pour le compte de l'actionnaire vendeur. Les souscriptions seront reçues sous réserve de leur rejet ou de leur attribution en totalité ou en partie et les preneurs fermes se réservent le droit de clore les registres de souscription en tout temps sans préavis. Il est prévu que les certificats représentant les actions ordinaires seront livrés à la date de clôture, qui devrait tomber vers le ● 2004 ou à toute date ultérieure dont nous pourrions convenir avec les preneurs fermes, mais dans tous les cas au plus tard le ● 2004.

Valeurs mobilières Desjardins Inc. est une société membre du groupe d'une institution financière qui détient directement ou indirectement (i) des actions ordinaires représentant environ 19 % des droits de vote de la Société, et (ii) 5 000 000 \$ CA en capital de débentures convertibles de la Société, en date des présentes, voir « Restructuration ». En conséquence, dans le cadre du présent placement, nous sommes considérés comme un émetteur relié à Valeurs mobilières Desjardins Inc. au sens de la législation en valeurs mobilières applicable. Valeurs Mobilières TD Inc. est une filiale d'une institution financière qui est notre créancière et envers laquelle nous avons, en date du 30 septembre 2004, une dette d'environ 275 000 \$. En conséquence, dans le cadre du présent placement, nous sommes considérés comme un émetteur associé à Valeurs Mobilières TD Inc. au sens de la législation en valeurs mobilières applicable. Voir « Mode de placement » et « Lien entre les Technologies 20-20 et certains preneurs fermes ».

En vertu de la législation en valeurs mobilières applicable, BMO Nesbitt Burns Inc. est un preneur ferme indépendant dans le cadre du présent placement et n'est ni reliée ni associée à la Société. À ce titre, BMO Nesbitt Burns Inc. a participé, comme les autres preneurs fermes, aux réunions de vérification diligente concernant le présent placement avec la Société et ses représentants, a examiné le présent prospectus et a eu l'occasion de proposer les changements au présent prospectus qu'elle juge appropriés. De plus, BMO Nesbitt Burns Inc. a participé, avec les autres preneurs fermes, à l'établissement de la structure et des prix du présent placement.



Exemples de projets 3D
obtenus avec le logiciel
20-20 Design

Conception de produits et création de catalogues

- ① Les fabricants peuvent concevoir leurs produits et établir leurs coûts de production à l'aide du logiciel de conception assistée par ordinateur de 20-20.
- ② À l'aide des informations du fabricant, 20-20 crée et met à jour des catalogues électroniques de produits qui comprennent des spécifications détaillées, des graphiques 3-D, les finis et les prix. Les fabricants distribuent ces catalogues électroniques à leurs détaillants et les publient sur le Web.

Amorce du projet et repérage d'une chaîne

- ③ Les consommateurs et les sociétés utilisent les solutions de conception de 20-20 sur le web pour la planification de projets résidentiels tels que les cuisines, les salles de bains, les placards, les bureaux à domicile ou des projets commerciaux tels que les espaces de bureaux.
- ④ Les prospects visualisent des projets types à l'aide du logiciel 20-20 dans une salle d'exposition, ou repèrent un détaillant ou une chaîne dans leur localité auquel ils transmettent leur projet par voie électronique à l'aide du service Web de 20-20.

Conception et vente

- ⑤ Les détaillants et les chaînes reçoivent les renseignements personnels et les dossiers de projets des prospects par l'entremise du Web. À l'aide du logiciel de 20-20, les designers complètent alors les projets, en configurant et en disposant les meubles et produits de design d'intérieur. Les projets proposés sont alors présentés à ces prospects avec une présentation photoréaliste 3-D accompagnée d'une proposition de prix.
- ⑥ À l'aide des services Web de 20-20, les designers peuvent transmettre des demandes de produits personnalisés aux fabricants et recevoir les spécifications des produits adaptés accompagnées des coûts de fabrication.

Commande

- ⑦ Les détaillants et les chaînes produisent et transmettent automatiquement des bons de commande aux fabricants aussi bien pour les produits standard que pour les produits sur commande, ces bons de commande incluant la liste des matériaux et les plans de coupe des pièces à l'aide des services EDI de 20-20.
- ⑧ Les fabricants reçoivent des commandes entièrement validées des détaillants et des chaînes accompagnées des dessins et des spécifications détaillées à l'aide des solutions intégrées EDI et ERP de 20-20.

Fabrication

- ⑨ Les fabricants planifient et contrôlent leur production incluant la programmation des machines à contrôle numérique en utilisant les solutions MRP et FAO de 20-20.

Installation

- ⑩ Des fournisseurs de services spécialisés procèdent à l'installation de l'ameublement et des produits de design d'intérieur à l'aide des plans et des spécifications détaillées produits par le logiciel de design 20-20.

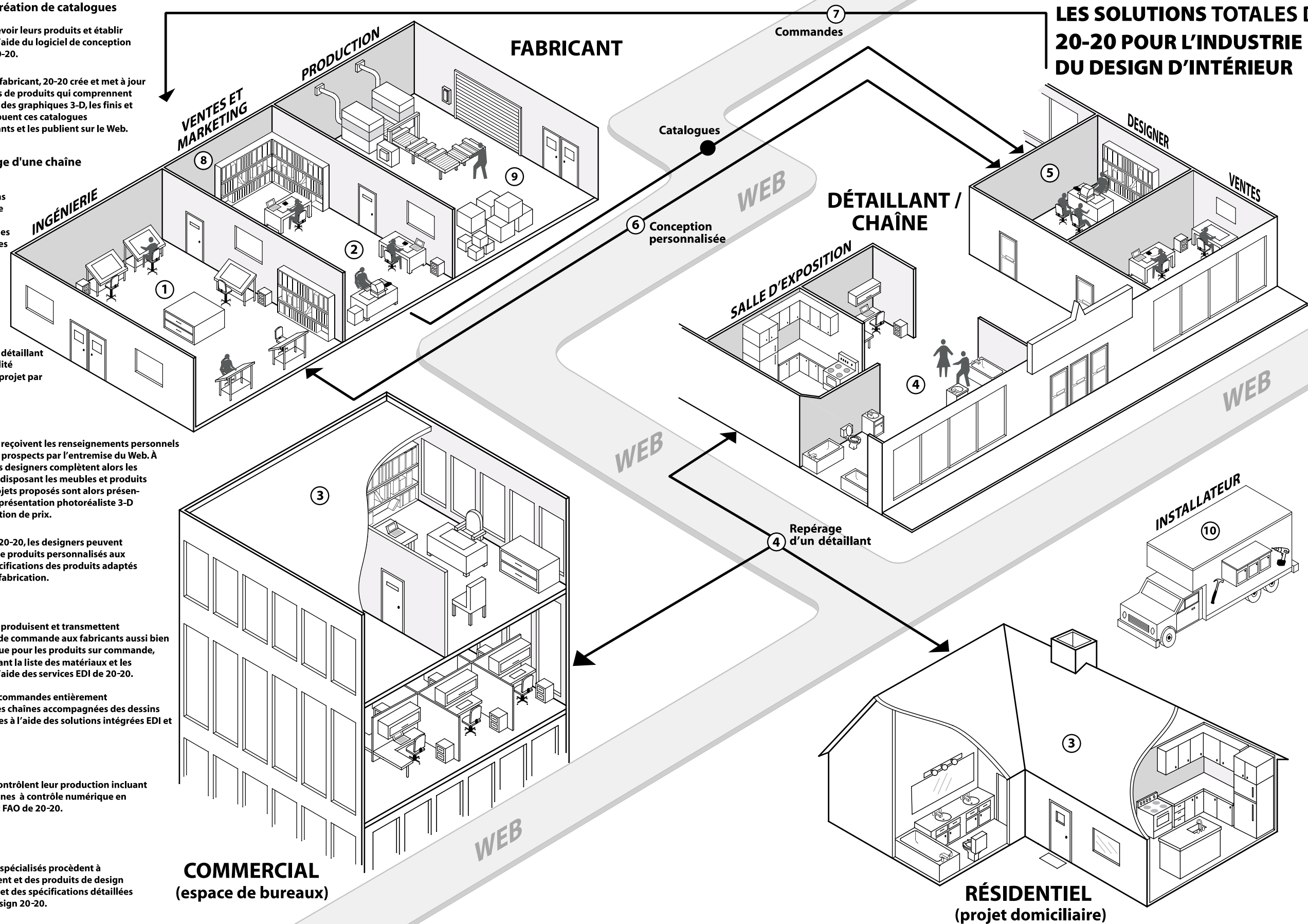


TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
QUESTIONS D'ORDRE GÉNÉRAL	2	DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS . .	45
TAUX DE CHANGE	3	RESTRUCTURATION	46
ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE		STRUCTURE DU CAPITAL	47
PLACEMENT	3	OPTIONS D'ACHAT DE TITRES	47
DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET		PLACEMENTS ANTÉRIEURS	48
L'INDUSTRIE	3	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET	
ÉNONCÉS PROSPECTIFS	4	ACTIONNAIRE VENDEUR	49
SOMMAIRE DU PROSPECTUS	5	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS . .	50
PRINCIPALES INFORMATIONS		INTERDICTION D'OPÉRATIONS SUR	
FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	10	VALEURS OU FAILLITES	54
TECHNOLOGIES 20-20 INC.	12	RÉMUNÉRATION DE LA DIRECTION . .	55
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ	12	RÉGIME DE DROITS DES	
Aperçu des activités	12	ACTIONNAIRES	57
Historique	15	MODE DE PLACEMENT	59
Aperçu de l'industrie	16	LIEN ENTRE LES TECHNOLOGIES	
Nos solutions	18	20-20 ET CERTAINS PRENEURS	
Services	21	FERMES	60
Forces de l'entreprise	21	FACTEURS DE RISQUE	61
Stratégie de croissance	23	CONTRATS IMPORTANTS	69
Clients	24	EXPERTS	69
Technologie	25	LITIGES	69
Recherche et développement	26	VÉRIFICATEURS, AGENT DES	
Ventes et commercialisation	27	TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ	
Propriété intellectuelle	27	DE LA TENUE DES REGISTRES	69
Employés	27	DROITS DE RÉOLUTION ET	
Concurrence	27	SANCTIONS CIVILES	69
Activités et installations	28	GLOSSAIRE	70
EMPLOI DU PRODUIT	29	INDEX DES ÉTATS FINANCIERS	F-1
PRINCIPALES INFORMATIONS		ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ	A-1
FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	30	ATTESTATION DES PRENEURS	
RAPPORT DE GESTION	31	FERMES	A-2
DIVIDENDES	45		

QUESTIONS D'ORDRE GÉNÉRAL

Sauf indication contraire ou si le contexte ne s'y prête pas, les expressions *Technologies 20-20*, la *Société*, *nous* et *notre* font référence à Technologies 20-20 Inc. et à ses filiales en propriété directe et indirecte. Sauf indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars américains. Les symboles \$ ou \$ *US* font référence à des dollars américains et le symbole \$ *CA* fait référence à des dollars canadiens. À des fins d'information seulement, certaines sommes en dollars américains ont été converties en dollars canadiens aux taux de change indiqués dans le présent prospectus.

La Société dresse ses états financiers en dollars américains, conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (les *PCGR canadiens*).

Les expressions *Technologies 20-20*, *Vingt-Vingt*, *Giza*, *MKS*, *Twenty-Twenty* et *CAP* sont des marques de commerce qui nous appartiennent. Toutes les autres marques de commerce ou marques de service figurant dans le présent prospectus appartiennent à l'entreprise qui en est propriétaire.

Sauf indication contraire, le présent prospectus a été rédigé selon l'hypothèse que la restructuration décrite à la rubrique « Restructuration » a été réalisée, mais compte non tenu de l'option pour répartitions excédentaires.

Certains termes et certaines expressions utilisés dans le présent prospectus sont définis à la rubrique « Glossaire », qui commence à la page 70.

TAUX DE CHANGE

Le tableau qui suit établit : (i) les taux de change extrêmes au cours des périodes indiquées; (ii) le taux de change moyen pour ces périodes, fondé sur le taux acheteur à midi publié par la Federal Reserve Bank of New York à des fins douanières à New York pour les virements par câble en dollars canadiens; (iii) le taux de change du dollar américain en dollars canadiens en vigueur à la fin de chacune des périodes suivantes.

	Haut	Bas	Moyen ⁽¹⁾	Fin de la période
Période de neuf mois terminée le 31 juillet				
2004	1,3970 \$ CA	1,2690 \$ CA	1,3305 \$ CA	1,3296 \$ CA
2003	1,5903 \$ CA	1,3348 \$ CA	1,4667 \$ CA	1,4074 \$ CA
Exercice terminé le 31 octobre				
2003	1,5903 \$ CA	1,3043 \$ CA	1,4379 \$ CA	1,3195 \$ CA
2002	1,6128 \$ CA	1,5108 \$ CA	1,5718 \$ CA	1,5610 \$ CA
2001	1,5905 \$ CA	1,4933 \$ CA	1,5411 \$ CA	1,5905 \$ CA

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

Le 26 octobre 2004, le taux de change acheteur à midi pour un dollar américain en dollars canadiens, attesté par la Federal Reserve Bank of New York, était de 1 \$ US = 1,2246.

ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT

De l'avis de notre conseiller juridique, Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., et du conseiller juridique des preneurs fermes, Davies Ward Phillips & Vineberg s.r.l., une fois inscrites à la cote de la TSX, les actions ordinaires constitueront des placements admissibles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) (la *LIR*) pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu du retraite, des régimes de participation différée aux bénéfices et des régimes enregistrés d'épargne-études, dans chaque cas au sens de la LIR (collectivement, les *régimes visés*). De plus, en partie sur la foi d'une attestation de notre part, les conseillers juridiques estiment que les actions ordinaires ne constitueront pas, à la date de leur émission, des *biens étrangers* aux fins de l'impôt prévu par la Partie XI de la LIR sur les régimes visés (sauf les régimes enregistrés d'épargne-études), les placements enregistrés et les autres entités exonérées d'impôt, y compris la plupart des caisses ou régimes de pensions agréés. Les régimes enregistrés d'épargne-études ne sont pas assujettis aux règles relatives aux biens étrangers.

DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET L'INDUSTRIE

À moins d'indication contraire, les données sur le marché et l'industrie que contient le présent prospectus sont tirées de publications indépendantes ou découlent des connaissances et de l'expérience des membres de notre direction dans notre marché. Les données sur le marché et l'industrie sont plus détaillées en ce qui concerne les marchés de l'immobilier résidentiel et commercial en Amérique du Nord que pour les autres marchés dans le monde. En conséquence, certaines données sur le marché et l'industrie incluses dans le présent prospectus ne portent que sur les marchés de l'immobilier résidentiel et commercial en Amérique du Nord. La direction croit que ces données sont fiables, mais les données sur le marché et l'industrie risquent de varier et ne peuvent pas être vérifiées avec une totale certitude en raison des limites dans la disponibilité et la fiabilité des données brutes, de la nature volontaire du processus de collecte des données et des autres limites et incertitudes liées aux enquêtes statistiques sur tout un marché.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Certains énoncés présentés dans le présent prospectus peuvent constituer des énoncés prospectifs comportant des risques, incertitudes et autres facteurs qui peuvent faire en sorte que nos résultats, notre rendement ou nos accomplissements réels, ou les résultats de l'industrie, diffèrent de façon importante des résultats, du rendement ou des accomplissements futurs qu'expriment ou qu'impliquent ces énoncés prospectifs. Lorsqu'ils sont utilisés dans le présent prospectus, ces énoncés emploient des mots comme « pouvoir », « devoir », « prévoir », « estimer », « s'attendre à », « avoir l'intention de » et d'autres expressions semblables. Ces énoncés font état des attentes actuelles à l'égard de résultats ou d'événements futurs et ne sont formulés qu'en date du présent prospectus. Les énoncés prospectifs comportent quantité de risques et d'incertitudes, ne devraient pas être interprétés comme des garanties du rendement ou des résultats futurs et n'indiquent pas nécessairement avec certitude si les résultats seront atteints ou non. Divers facteurs pourraient entraîner une importante différence entre les résultats réels et les résultats dont il est question dans les énoncés prospectifs, notamment les facteurs décrits à la rubrique « Facteurs de risque ». Quoique les énoncés prospectifs présentés dans le présent prospectus se fondent sur des hypothèses que nous estimons raisonnables, nous ne saurions garantir aux investisseurs que les résultats réels concorderont avec ces énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs sont présentés à la date du présent prospectus et nous ne nous engageons pas à les mettre à jour ou à les réviser en réponse à une évolution de la situation ou à de nouveaux événements.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le texte qui suit est un sommaire des principales caractéristiques du placement des actions ordinaires et devrait être lu à la lumière des renseignements détaillés ainsi que des données financières et des états financiers qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Sauf indication contraire, l'information contenue dans le présent prospectus suppose : (i) que les étapes décrites à la rubrique « Restructuration » ont été réalisées; (ii) que l'option pour répartitions excédentaires n'a pas été exercée. Se reporter au « Glossaire » à la fin du présent prospectus pour connaître la définition de certains termes utilisés aux présentes.

Technologies 20-20 Inc.

Nous sommes le premier fournisseur mondial de logiciels de conception et de vente assistées par ordinateur pour l'industrie du design d'intérieur. Nos logiciels offrent des capacités à la fine pointe de la technologie en matière de conception, de spécification, de photoréalisme et de visualisation tridimensionnelle (3D) pour des produits configurables sur les marchés du design d'intérieur résidentiel et commercial. En outre, nous offrons des solutions d'affaires électroniques exclusives, adaptées à l'industrie du design d'intérieur, qui intègrent les processus complets de conception, de vente, de chaîne d'approvisionnement et de fabrication (les *solutions totales*). Nous offrons également des logiciels de conception assistée par ordinateur et des logiciels de planification des ressources de fabrication (MRP), adaptés à l'industrie du design d'intérieur. Nos solutions comprennent : (i) des applications de dessin et de ventes en ligne à l'intention de la clientèle; (ii) des applications interentreprises pour l'exécution de commandes et l'approvisionnement électroniques; (iii) une plateforme d'intégration pour la planification des ressources de l'entreprise et des systèmes MRP.

Nous assurons le développement, la commercialisation, l'implantation et le soutien d'applications logicielles à l'intention de fabricants, de détaillants et de chaînes de produits configurables tels que : (i) des cabinets de cuisine et de salles de bain, des meubles de bureau à domicile, des revêtements de comptoirs, des appareils électroménagers, des placards, des luminaires et des accessoires de plomberie, des portes et fenêtres, des revêtements pour le sol, le plafond et les murs destinés au marché du design d'intérieur résidentiel; (ii) des meubles de bureau, des ensembles de bureau, des classeurs, des armoires de rangement, des fauteuils et des bureaux destinés au marché du design d'intérieur commercial. De plus, nous créons, tenons, publions et mettons à jour des catalogues électroniques où on trouve des graphiques 3D détaillés, les caractéristiques des produits, les finis, les prix et les numéros de référence des produits configurables pour le compte de nos clients fabricants. Nous comptons environ 1 500 catalogues électroniques dans notre bibliothèque. Le format exclusif et l'étendue de notre bibliothèque de catalogues électroniques constituent des avantages concurrentiels considérables et un obstacle à l'entrée de nouveaux concurrents. À l'aide des données provenant de ces catalogues électroniques, nos solutions permettent à nos clients de concevoir, de visualiser, de fixer le prix, de vendre, de commander, de fabriquer et d'installer des produits configurables destinés à des projets de design d'intérieur. La nature exclusive de nos catalogues électroniques et nos solutions totales sur le Web offrent une plateforme d'information permettant le déploiement réussi d'applications de design, d'affaires électroniques, de vente et de gestion de la chaîne d'approvisionnement à l'échelle de toute l'entreprise.

Notre modèle opérationnel repose sur l'utilisation à l'échelle mondiale d'une plateforme unique convenant aux marchés résidentiel et commercial, exploitable sur un ordinateur de bureau ou par le Web, ce qui, à notre avis, est un élément crucial de notre succès et constitue un avantage concurrentiel considérable.

Nous estimons que nos solutions permettent à nos clients de réaliser des économies de coûts considérables et d'améliorer leurs efficacités d'exploitation, notamment pour les motifs suivants :

- la réduction des erreurs et l'amélioration de la précision dans la conception, la prise de commande et la fabrication;
- l'accroissement de la productivité des représentants des ventes;
- la rapidité accrue du lancement des nouveaux produits configurables;
- la réduction des délais de livraison;
- l'augmentation de la pénétration du marché des produits configurables;

- une plus grande diversité dans la gamme des produits configurables sur commande et complexes construits au point de vente;
- la capacité de prise en charge d'un projet de design d'intérieur dans son ensemble;
- de meilleures possibilités de ventes croisées de produits.

Nous avons vendu plus de 100 000 licences à ce jour. Les trois plus importantes chaînes de centres de rénovation du monde utilisent nos logiciels et nos services, qui sont aussi utilisés par plus de 780 fabricants dans le monde.

En Amérique du Nord, nous comptons parmi nos clients la quasi-totalité des chaînes de centres de rénovation, plus de 470 grands fabricants, plus de 15 000 détaillants et plus de 745 professionnels, tels que des architectes et des designers. En Europe, nos clients comprennent des centres de rénovation, plus de 250 grands fabricants et plus de 4 400 des plus importants détaillants. Nous sommes également le seul grand fournisseur international de logiciels centré exclusivement sur l'industrie du design d'intérieur avec une présence directe sur les marchés en pleine croissance de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine. Nos logiciels sont utilisés dans plus de 25 000 points de vente dans le monde.

Voici une liste de certains de nos clients dans le monde.

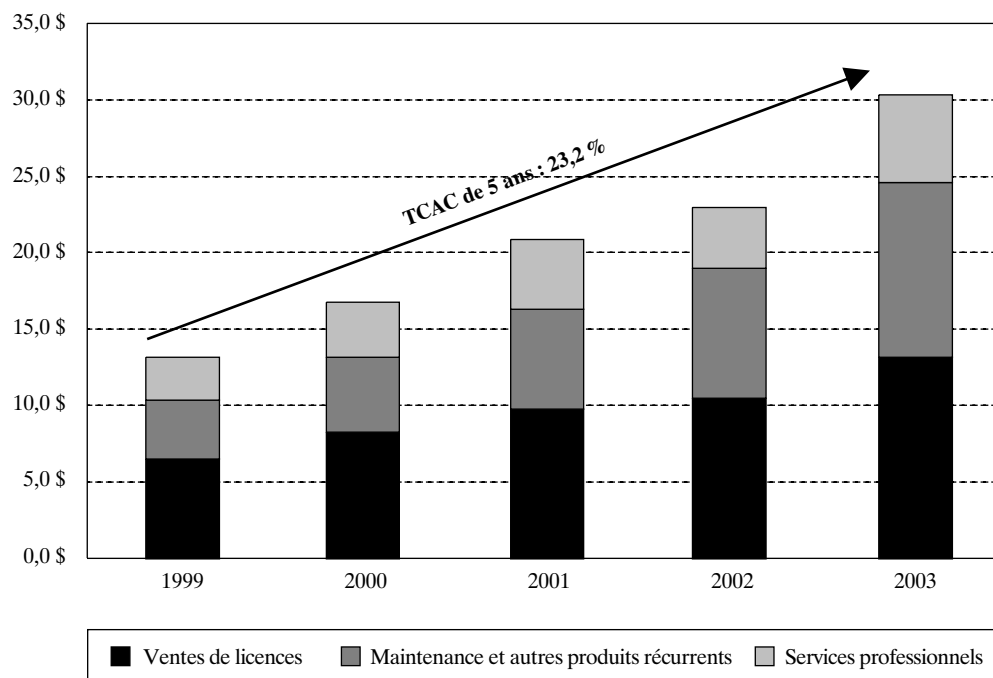
Allsteel Inc. (HNI Corporation)
 American Woodmark Corporation
 Clen SA
 Corporate Express, Inc. (Buhrmann NV)
 Haier Group Company
 Inscape Corporation
 Johnson Acero S.A.
 Kimball International, Inc.
 Kraftmaid Cabinetry, Inc. (Masco Corporation)
 Lowe's Companies, Inc.
 MAAX Inc.

Magnet Ltd. (Nobia AB)
 Quincaillerie Richelieu ltée
 Rona Inc.
 Schrock Cabinetry (Masterbrand Cabinets, Inc.)
 Staples Business Expo (Staples, Inc.)
 Steelcase Inc.
 Tayco Panelink Ltd.
 The Home Depot, Inc.
 The Hon Company (HNI Corporation)
 Whirlpool Corporation

Nous exerçons nos activités dans l'industrie du logiciel de design d'intérieur depuis plus de 16 ans. Nos logiciels sont offerts en versions multilingues (jusqu'à 15 langues différentes). Ils sont vendus dans plus de 90 pays et déclinés en 21 versions, chacune étant adaptée aux unités de mesure et à la monnaie du pays où elle est utilisée. Nos hauts dirigeants comptent en moyenne 21 ans d'expérience dans l'industrie du design d'intérieur ou des logiciels. En date du 31 août 2004, nous avons 300 employés à temps plein, y compris 63 employés en vente et en commercialisation et 77 employés en recherche et développement.

Comme indiqué ci-après, nous avons constamment augmenté nos produits d'exploitation au fil des années grâce aux ventes à de nouveaux clients et grâce à celles de produits et services supplémentaires à nos clients existants. Nos produits d'exploitation ont augmenté au taux de croissance annuel composé (le *TCAC*) de 23,2 % au cours des cinq dernières années (soit 19,4 % pour les ventes de licences, 31,1 % pour la maintenance et autres produits récurrents et 19,6 % pour les services professionnels au cours de cette période).

Produits d'exploitation annuels par segments (en millions de dollars américains)



Notre stratégie consiste à occuper une position dominante sur le marché mondial des solutions entièrement intégrées de conception et de vente assistées par ordinateur, et de solutions d'affaires pour l'industrie du design d'intérieur en consolidant nos relations avec nos clients existants qui représentent un marché d'importance pour les ventes connexes, en étendant notre portée géographique, en lançant des produits nouveaux et complémentaires, en nous implantant sur de nouveaux marchés adjacents et en poursuivant notre politique d'acquisition méthodique.

Le placement

Placement :	● actions ordinaires du placement d'actions nouvelles, 389 540 actions ordinaires de l'actionnaire vendeur relativement au placement secondaire. Si l'option pour répartitions excédentaires est exercée en totalité, ● actions ordinaires supplémentaires seront placées par la Société. Voir « Mode de placement ».
Montant :	● \$ CA
Prix :	● \$ CA par action ordinaire.
Actions en circulation :	Immédiatement après la clôture, ● actions ordinaires seront en circulation. Au 26 octobre 2004, 8 604 460 actions ordinaires étaient en circulation. Le nombre d'actions ordinaires en circulation n'inclut pas un total de 952 320 actions ordinaires visées par des options en cours permettant d'acheter des actions ordinaires que nous avons préalablement accordées ou qui peuvent être émises aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions. Voir « Options d'achat de titres ».
Emploi du produit :	Nous prévoyons affecter le produit net du placement d'actions nouvelles : (i) aux ventes et à la commercialisation, pour promouvoir nos solutions totales, étendre notre capacité de distribution à l'échelle mondiale et élargir notre réseau d'alliances; (ii) à la recherche et au développement, pour lancer des produits et des services nouveaux et complémentaires; (iii) à des acquisitions stratégiques, pour améliorer la fonctionnalité de nos offres de produits, accroître nos réseaux de distribution et élargir notre clientèle; (iv) aux besoins généraux de la Société. Nous ne recevrons pas de produit net relatif aux actions ordinaires vendues par l'actionnaire vendeur dans le cadre du placement secondaire. Voir « Emploi du produit ».
Option pour répartitions excédentaires :	La Société a accordé aux preneurs fermes l'option pour répartitions excédentaires, qui leur permet d'acheter jusqu'à ● actions ordinaires supplémentaires à un prix de ● \$ CA l'action ordinaire, payable en espèces sur livraison de ces actions ordinaires supplémentaires. Si l'option pour répartitions excédentaires est exercée en totalité, ● actions ordinaires supplémentaires seront offertes par la Société. Voir « Mode de placement ».
Facteurs de risque :	Un placement dans les actions ordinaires est spéculatif et comporte un nombre élevé de risques. Les acheteurs éventuels devraient prendre soigneusement connaissance des renseignements contenus à la rubrique « Facteurs de risque » commençant à la page 61 et des autres renseignements figurant dans ce prospectus avant d'acheter des actions ordinaires. Parmi les facteurs de risque auxquels sont exposés notre entreprise et le secteur dans lequel nous menons nos activités, on compte : la gestion de notre croissance; le maintien de notre rentabilité; les produits d'exploitation tirés d'un nouveau logiciel; notre capacité à améliorer nos produits existants et de mettre au point de nouveaux produits; le repérage et la réalisation d'acquisitions stratégiques; la plus grande importance des ressources de certains de nos concurrents éventuels; un vice dans nos produits; une poursuite en responsabilité du fait du produit; l'incertitude et les replis de l'économie dans le marché des logiciels; les fluctuations du taux de change; le caractère international de nos opérations; le manque de protection de notre

propriété intellectuelle; les poursuites en contrefaçon; le recrutement et la fidélisation de dirigeants et d'employés compétents; un allongement des cycles de vente et de mise au point de certaines de nos nouvelles solutions destinées aux entreprises; la proportion des produits d'exploitation tirés des services par rapport aux produits d'exploitation tirés des licences; la perte de notre droit d'utiliser sous licence certains logiciels appartenant à des tiers; les contestations par les autorités fiscales des prix de transfert établis; l'annulation ou la réduction considérable des crédits d'impôt des CNE; certaines autres questions fiscales.

Parmi les risques associés au placement, on compte : la fluctuation du cours de nos actions; notre intention de ne verser aucun dividende en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible; la situation de contrôle de notre Société que pourront exercer un petit nombre de nos actionnaires immédiatement après le placement; l'absence de marché public antérieur et la baisse du cours de nos actions après le placement; une dilution immédiate et importante à la suite du présent placement; la possibilité de ventes futures des actionnaires actuels.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les tableaux suivants présentent les principales informations financières pour les périodes indiquées. Les principales informations financières consolidées présentées ci-dessous aux 31 octobre 2003, 2002 et 2001 et pour les exercices terminés à ces dates, ainsi qu'aux 31 juillet 2004 et 2003 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates, sont tirées de nos états financiers consolidés et de nos états financiers consolidés pro forma, qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les données suivantes doivent être lues en tenant compte de ces états financiers et des notes y afférentes ainsi que du rapport de gestion, lequel figure également ailleurs dans le présent prospectus.

	Périodes de neuf mois terminées les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004	2003	2003	2002	2001
(en milliers, sauf les données relatives aux actions et les montants par action)					
(non vérifié)					
Données des résultats consolidés :					
Produits					
Ventes de licences	12 442 \$	9 465 \$	13 133 \$	10 496 \$	9 779 \$
Maintenance et autres produits récurrents	10 154	8 706	11 481	8 511	6 511
Services professionnels	4 083	4 162	5 743	4 018	4 581
	<u>26 679</u>	<u>22 333</u>	<u>30 357</u>	<u>23 025</u>	<u>20 871</u>
Coûts liés aux produits					
Ventes de licences	1 256	953	1 344	1 161	835
Maintenance et services	4 334	3 900	5 626	5 128	5 381
	<u>5 590</u>	<u>4 853</u>	<u>6 970</u>	<u>6 289</u>	<u>6 216</u>
Marge brute	<u>21 089</u>	<u>17 480</u>	<u>23 387</u>	<u>16 736</u>	<u>14 655</u>
Marge brute (%)	79,0 %	78,3 %	77,0 %	72,7 %	70,2 %
Frais d'exploitation					
Ventes et marketing	7 444	6 344	8 817	7 546	7 847
Recherche et développement	4 082	2 902	3 779	3 377	2 115
Frais généraux et administratifs	5 858	5 045	6 489	6 294	4 928
Amortissement de l'écart d'acquisition	—	—	—	—	588
	<u>17 384</u>	<u>14 291</u>	<u>19 085</u>	<u>17 217</u>	<u>15 478</u>
Bénéfice (perte) d'exploitation	<u>3 705</u>	<u>3 189</u>	<u>4 302</u>	<u>(481)</u>	<u>(823)</u>
Frais financiers	<u>359</u>	<u>1 208</u>	<u>1 211</u>	<u>239</u>	<u>13</u>
Bénéfice (perte) avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<u>3 346</u>	<u>1 981</u>	<u>3 091</u>	<u>(720)</u>	<u>(836)</u>
Impôts sur les bénéfices					
Exigibles	324	(158)	23	345	551
Futurs	479	430	318	(172)	(239)
	<u>803</u>	<u>272</u>	<u>341</u>	<u>173</u>	<u>312</u>
Bénéfice (perte) avant la part des actionnaires sans contrôle	<u>2 543</u>	<u>1 709</u>	<u>2 750</u>	<u>(893)</u>	<u>(1 148)</u>
Part des actionnaires sans contrôle	<u>(66)</u>	<u>16</u>	<u>19</u>	<u>(23)</u>	<u>79</u>
Bénéfice net (perte nette)	<u>2 609 \$</u>	<u>1 693 \$</u>	<u>2 731 \$</u>	<u>(870)\$</u>	<u>(1 227)\$</u>
Bénéfice par action pro forma⁽¹⁾ :					
Bénéfice par action de base pro forma	<u>● \$</u>		<u>● \$</u>		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base pro forma	<u>●</u>		<u>●</u>		
Bénéfice par action dilué pro forma	<u>● \$</u>		<u>● \$</u>		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation dilué pro forma	<u>●</u>		<u>●</u>		

(1) Les données pro forma de cette partie tiennent compte rétroactivement de la restructuration effectuée (voir la rubrique « Restructuration ») et d'autres redressements pro forma décrits dans les états financiers consolidés pro forma (voir les notes des états financiers consolidés pro forma).

	Au 31 juillet 2004		Aux 31 octobre	
	Chiffres réels	Chiffres ajustés ⁽¹⁾	2003	2002
		(en milliers)		
	(non vérifié)			
Données des bilans consolidés :				
Espèces et quasi-espèces	6 222 \$	● \$	5 330 \$	3 223 \$
Fonds de roulement	(1 873)	●	(1 430)	(3 119)
Total de l'actif	34 742	●	31 390	23 582
Produits reportés	8 110	8 110	7 409	5 296
Dette à long terme (y compris la partie à court terme) .	1 313	1 313	935	1 092
Total des capitaux propres	17 094	●	12 048	9 866

(1) Les chiffres ajustés tiennent compte du présent placement et de la restructuration. Voir la rubrique « Restructuration ».

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

Notre Société a été constituée en vertu de la *Loi sur les compagnies* (Québec) par des statuts de constitution datés du 30 septembre 1987 et nous avons par la suite pris le nom de MKS Informatique Inc. par la voie de statuts de modification datés du 16 novembre 1988. Nous avons par la suite pris le nom de Technologies 20-20 Inc./20-20 Technologies Inc. par la voie de statuts de modification datés du 1^{er} février 1999. Nous avons fusionné avec notre société mère le 1^{er} novembre 2000 en vertu de la *Loi sur les compagnies* (Québec).

Au moment de la clôture, notre capital-actions sera restructuré. Voir « Restructuration » et « Description du capital-actions ».

Notre siège social et bureau principal est situé au 400, boulevard Armand-Frappier, bureau 2020, Laval (Québec) H7V 4B4. Nous possédons également des bureaux aux États-Unis (dans le Michigan et le Wisconsin et en Floride), au Brésil, au Danemark, en France, en Allemagne, au Japon, aux Pays-Bas, en Espagne et au Royaume-Uni. Voir « Activités et installations ». L'adresse de notre site Web est le www.2020technologies.com. Les renseignements donnés sur notre site Web ne sont pas intégrés par renvoi dans le présent prospectus.

À la fin du dernier exercice, nous n'avions que deux filiales dont le total des actifs ou des produits d'exploitation dépassait 10 % de nos actifs consolidés ou de nos produits d'exploitation consolidés, soit 20-20 Technologies Commercial Corp. (Delaware) et Twenty-Twenty Europe B.V. (Pays-Bas) et ses filiales (collectivement, les *principales filiales*). En date des présentes, nous sommes propriétaires de la totalité des actions émises et en circulation des principales filiales.

ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Aperçu des activités

Nous sommes le premier fournisseur mondial de logiciels de conception et de vente assistées par ordinateur pour l'industrie du design d'intérieur. Nos logiciels offrent des capacités à la fine pointe de la technologie en matière de conception, de spécification, de photoréalisme et de visualisation tridimensionnelle (3D) pour des produits configurables sur les marchés du design d'intérieur résidentiel et commercial. En outre, nous offrons des solutions d'affaires électroniques exclusives, adaptées à l'industrie du design d'intérieur, qui intègrent les processus complets de conception, de vente, de chaîne d'approvisionnement et de fabrication (les *solutions totales*). Nous offrons également des logiciels de conception assistée par ordinateur (IAO) et un logiciel de planification des ressources de fabrication (MRP), adaptés à l'industrie du design d'intérieur. Nos solutions comprennent : (i) des applications de dessin et de ventes en ligne à l'intention du grand-public; (ii) des applications interentreprises pour l'exécution de commandes et l'approvisionnement électroniques; (iii) une plateforme d'intégration pour la planification des ressources de l'entreprise (ERP) et des systèmes MRP.

Nous assurons le développement, la commercialisation, l'implantation et le soutien d'applications logicielles à l'intention de fabricants, de détaillants et de chaînes de produits configurables tels que : (i) des cabinets de cuisine et de salles de bain, des meubles de bureau à domicile, des revêtements de comptoirs, des appareils électroménagers, des placards, des luminaires et des accessoires de plomberie, des portes et fenêtres, des revêtements pour le sol, le plafond et les murs destinés au marché du design d'intérieur résidentiel; (ii) des meubles de bureau, des ensembles de bureau, des classeurs, des armoires de rangement, des fauteuils et des bureaux destinés au marché du design d'intérieur commercial. De plus, nous créons, tenons, publions et mettons à jour des catalogues électroniques où on trouve des graphiques 3D détaillés, les caractéristiques des produits, les finis, les prix et les numéros de référence des produits configurables pour le compte de nos clients fabricants. Nous comptons environ 1 500 catalogues électroniques dans notre bibliothèque. Le format exclusif et l'étendue de notre bibliothèque de catalogues électroniques constituent des avantages concurrentiels et un obstacle à l'entrée de nouveaux concurrents. À l'aide des données provenant de ces catalogues électroniques, nos solutions permettent à nos clients de concevoir, de visualiser, de fixer le prix, de vendre, de commander, de fabriquer et d'installer des produits configurables destinés à des projets de design d'intérieur. La nature exclusive de nos catalogues électroniques et nos solutions totales sur le Web offrent une plateforme d'information permettant le déploiement réussi d'applications de design, d'affaires électroniques, de vente et de gestion de la chaîne d'approvisionnement (la *GCA*) à l'échelle de toute l'entreprise.

Nos solutions

Notre logiciel de dessin permet à un client, notamment aux acheteurs au détail et aux entreprises commerciales dans le cas de projets commerciaux de design d'extérieur, agissant seul à l'aide de notre site Web ou avec l'aide d'un détaillant ou d'une chaîne au point de vente, de dresser entièrement le plan de l'espace à aménager (par exemple, une cuisine, une salle de bain, un bureau ou un placard). À l'aide de notre outil glisser-déplacer, l'utilisateur choisit dans notre bibliothèque de catalogues électroniques différents produits configurables qu'il dispose sur le plan. Au fur et à mesure que l'utilisateur place et configure les produits sur le plan, notre logiciel, au moyen de règles d'intelligence artificielle, valide chaque choix en examinant les caractéristiques de chaque produit et en évaluant l'espace disponible et sa compatibilité avec les produits adjacents. En outre, notre logiciel repère proactivement les erreurs de dessin ou de disposition et propose les corrections nécessaires. Tout au long du processus, l'utilisateur peut visualiser la pièce selon des perspectives multiples, notamment par des visites virtuelles et des vues 3D.

Une fois le dessin terminé, notre logiciel permet au client de choisir un détaillant ou une chaîne du voisinage et de lui faire parvenir le dessin par voie électronique ou de l'envoyer à plusieurs d'entre eux pour obtenir des propositions concurrentielles. Au point de vente, le logiciel permet au détaillant ou à une chaîne de finaliser le dessin, d'établir les prix et de produire automatiquement des bons de commande électroniques en temps réel. Chaque bon de commande électronique comprend une nomenclature exhaustive triée par composants, ce qui facilite la prise de commande, la fixation définitive des prix, la prise de mesures détaillées, les caractéristiques du dessin et les plans de coupe des pièces pour des composants de série et des composants partiellement et entièrement faits sur commande. Les modifications apportées au dessin avant la production des bons de commande électroniques et de la liste des pièces destinée aux fabricants y sont automatiquement reflétées. À l'aide d'un échange de données informatisées (EDI), le détaillant ou la chaîne peut alors transmettre les bons de commande électroniques, en temps réel, à chaque fabricant dont les produits configurables ont été choisis pour le projet. Les fabricants peuvent intégrer les renseignements figurant sur les bons de commande dans leur système ERP et dans leur outillage de production à l'usine. Notre logiciel permet donc aux fabricants d'avoir la maîtrise des stocks de produits, des achats, de l'ordonnancement de la production ainsi que des activités d'établissement des coûts de revient et de fabrication. Ils sont ainsi en mesure de concevoir, de fabriquer et de fixer le prix d'un composant, même très personnalisé, avec une grande efficacité, puis d'en assurer la livraison rapide et efficace.

Notre modèle opérationnel repose sur l'utilisation à l'échelle mondiale d'une plateforme unique convenant aux marchés résidentiel et commercial, exploitable sur un ordinateur de bureau ou par le Web, ce qui, à notre avis, est un élément crucial de notre succès et constitue un avantage concurrentiel considérable.

Nous sommes d'avis que nos solutions permettent à nos clients de réaliser des économies de coûts considérables et d'améliorer leurs efficacités d'exploitation, notamment pour les motifs suivants :

- la réduction des erreurs et l'amélioration de la précision dans la conception, la prise de commande et la fabrication;
- l'accroissement de la productivité des représentants des ventes;
- la rapidité accrue du lancement des nouveaux produits configurables;
- la réduction des délais de livraison;
- l'augmentation de la pénétration du marché des produits configurables;
- une plus grande diversité dans la gamme des produits configurables sur commande et complexes construits au point de vente;
- la capacité de prise en charge d'un projet de design d'intérieur dans son ensemble;
- de meilleures possibilités de ventes croisées de produits.

Étendue du marché

Nous avons vendu plus de 100 000 licences à ce jour. Les trois plus importantes chaînes de centres de rénovation du monde et plus de 780 fabricants dans le monde, notamment, utilisent nos logiciels et nos services.

En Amérique du Nord, nous comptons parmi nos clients la quasi-totalité des grandes chaînes de centres de rénovation, plus de 470 grands fabricants, plus de 15 000 détaillants et plus de 745 professionnels, tels que des architectes et des designers. En Europe, nos clients comprennent des centres de rénovation, plus de 250 grands fabricants et plus de 4 400 détaillants. Nous sommes également le seul grand fournisseur international de logiciels centré exclusivement sur l'industrie du design d'intérieur avec une présence directe sur les marchés en pleine croissance de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine. Nos logiciels sont utilisés dans plus de 25 000 points de vente dans le monde.

Voici une liste de certains de nos clients dans le monde.

Allsteel Inc. (HNI Corporation)	Magnet Ltd. (Nobia AB)
American Woodmark Corporation	Quincaillerie Richelieu Itée
Clen SA	Rona Inc.
Corporate Express, Inc. (Buhrmann NV)	Schrock Cabinetry (Masterbrand Cabinets, Inc.)
Haier Group Company	Staples Business Expo (Staples, Inc.)
Inscape Corporation	Steelcase Inc.
Johnson Acero S.A.	Tayco Panelink Ltd.
Kimball International, Inc.	The Home Depot, Inc.
Kraftmaid Cabinetry, Inc. (Masco Corporation)	The Hon Company (HNI Corporation)
Lowe's Companies, Inc.	Whirlpool Corporation
MAAX Inc.	

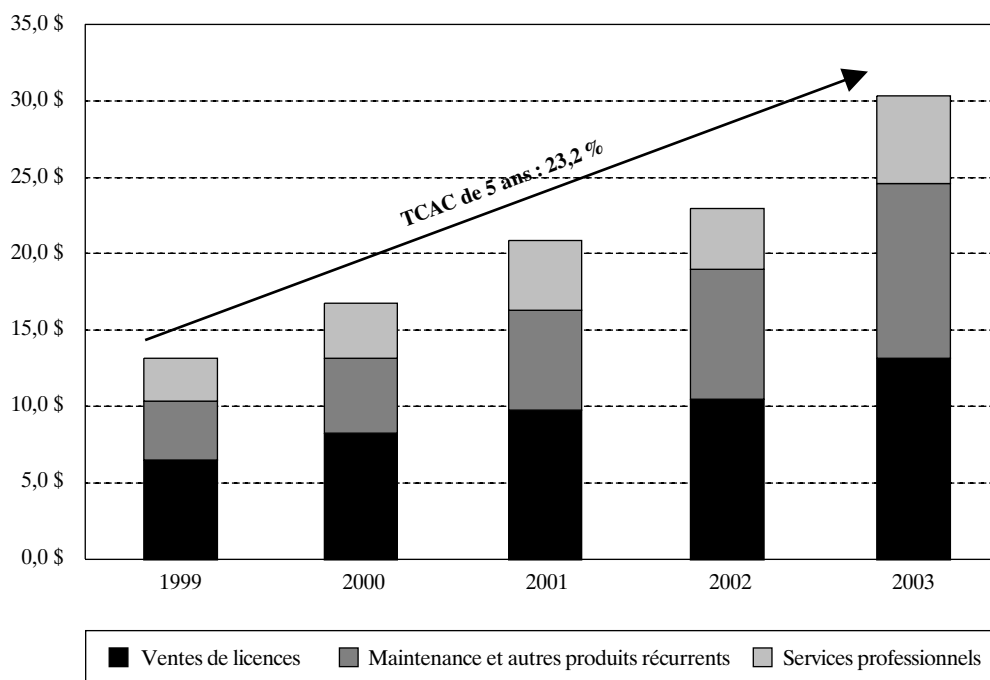
La croissance

Nous exerçons nos activités dans l'industrie du logiciel de design d'intérieur depuis plus de 16 ans. Nos logiciels sont offerts en versions multilingues (jusqu'à 15 langues différentes). Ils sont vendus dans plus de 90 pays et déclinés en 21 versions, chacune étant adaptée aux unités de mesure et à la monnaie du pays où elle est utilisée. Nos hauts dirigeants comptent en moyenne 21 ans d'expérience dans l'industrie du design d'intérieur ou des logiciels. En date du 31 août 2004, nous avons 300 employés à temps plein, y compris 63 employés en vente et en commercialisation et 77 employés en recherche et développement.

Nos produits d'exploitation proviennent de trois sources : les ventes de licences, la maintenance et les autres produits récurrents ainsi que les services professionnels. Les produits d'exploitation tirés des ventes de licences proviennent de l'octroi de licences visant nos logiciels de bureautique et de solutions d'entreprises client-serveur. Les produits d'exploitation tirés de la maintenance et les autres produits récurrents proviennent du soutien à la clientèle, des mises à jour de logiciels et de catalogues électroniques; de frais d'utilisation de sites Web et de licences calculés selon le nombre de postes. Les contrats types de maintenance et de service courant sont assortis d'une durée de 12 mois, renouvelable au gré du client. Les produits d'exploitation tirés des services professionnels comprennent ceux provenant de la formation, de la création de catalogues électroniques, de services de maintenance et d'intégration comme les consultations et la personnalisation d'applications.

Comme indiqué ci-après, nous avons constamment augmenté nos produits d'exploitation au fil des années grâce aux ventes à de nouveaux clients et grâce à celles de produits et services supplémentaires à nos clients existants. Nos produits d'exploitation ont augmenté au TCAC de 23,2 % au cours des cinq dernières années (soit 19,4 % pour les ventes de licences, 31,1 % pour la maintenance et autres produits récurrents et 19,6 % pour les services professionnels) au cours de cette période.

Produits d'exploitation annuels par segments (en millions de dollars américains)



Nous commercialisons et vendons nos solutions à l'échelle mondiale par l'intermédiaire d'une équipe de vente et de commercialisation composée de 63 employés. Cette équipe est appuyée par un réseau d'environ 65 consultants en Amérique du Nord et 20 distributeurs ailleurs dans le monde. Nous tirons également parti de nos relations existantes avec les principaux centres de rénovation, détaillants et chaînes, afin d'attirer de nouveaux fabricants parmi notre clientèle. Nous accompagnons aussi nos efforts de promotion des ventes d'initiatives de commercialisation qui font connaître nos produits dans les grands salons commerciaux internationaux.

Historique

Depuis notre constitution, au moment où nous avons commencé à développer notre logiciel de design d'intérieur, nous avons étendu nos activités dans différents segments des marchés de design d'intérieur résidentiel et commercial et nous avons pénétré de nouveaux marchés partout dans le monde, notamment aux États-Unis, en Europe, en Amérique latine et en Asie-Pacifique.

En 1986, une première version de notre logiciel de design d'intérieur a été reconnue « norme industrielle » par une association professionnelle de premier plan. Depuis lors, nous avons continué à mettre à niveau notre logiciel et ses applications, élargi nos activités et augmenté notre gamme de produits et nous avons accéléré notre pénétration du marché à l'échelle mondiale. Nous avons lancé nos produits en Europe en 1990 puis en Asie-Pacifique et en Amérique latine en 1992. Nous avons établi des filiales dans ces régions respectivement en 1990, 2000 et 2001.

Au cours des dernières années, nous avons réalisé un certain nombre d'acquisitions stratégiques. Dans le segment du design d'intérieur commercial, nous avons acquis Intellicon, Inc. de Jacksonville, en Floride, designer et fournisseur important de logiciels de planification et de caractérisation de l'espace, en octobre 2000; Facet, Inc. de Hollis, au New Hampshire (*Facet*), designer et distributeur des produits logiciels Giza, l'un des principaux logiciels de vente assistée par ordinateur, en février 2001; et les activités de CAP, division de The McGraw-Hill Companies, Inc., de Grand Rapids, au Michigan (*CAP*), premier fournisseur de logiciels de planification et de caractérisation de l'espace en Amérique du Nord, en juin 2002. Ces acquisitions stratégiques nous ont permis de devenir le premier fournisseur de logiciels de conception et de vente assistées par ordinateur destinés aux marchés du design d'intérieur commercial et résidentiel et de nous implanter à Grand Rapids, au Michigan, la capitale nord-américaine de l'industrie du mobilier de bureau, d'où nous pourrions

avantageusement intervenir sur le marché du design d'intérieur commercial. En juillet 2002, nous avons acquis SPI Software S.A. de France qui a ajouté à notre portefeuille de produits des logiciels IAO et MRP perfectionnés. Nous avons réussi à intégrer ces sociétés en une seule organisation pouvant offrir des solutions totales pour l'industrie du design d'intérieur.

Aperçu de l'industrie

Le marché du design d'intérieur couvre toute la planète et s'étend dans différents domaines de l'économie, notamment l'immobilier résidentiel (aussi bien le marché des maisons neuves que celui de la rénovation) et l'immobilier commercial.

Marché résidentiel

Le marché du design d'intérieur résidentiel, qui s'intéresse principalement aux produits configurables pour la cuisine, la salle de bain, le bureau à domicile et les placards repose principalement sur le désir du client d'apporter des changements à une pièce particulière de la maison. La croissance soutenue du marché du design d'intérieur résidentiel depuis quelques années est surtout due à l'accroissement général du niveau d'activité dans le marché immobilier résidentiel pendant cette période, plus précisément à la vente de maisons neuves et à la revente ou à la rénovation d'habitations existantes.

Les marchés de l'habitation américain et canadien ont connu une croissance constante à un TCAC de 6 % aux États-Unis et de 7,1 % au Canada de 1996 à 2003, selon le nombre de mises en chantier. Le désir d'investir dans une maison d'habitation comme placement se reflète dans le fort pourcentage d'achat de résidences observé aussi bien aux États-Unis qu'au Canada, où 68 % et 66 % respectivement de toutes les familles sont propriétaires de leur maison. La demande de logements résidentiels devrait continuer sur cette lancée en raison de la faiblesse des taux hypothécaires, de l'augmentation prévue du nombre de ménages entraînée par l'immigration, du vieillissement des baby-boomers, qui ont tendance à acheter des maisons d'un cran supérieur, et de la volonté des particuliers d'investir du capital dans une maison. On s'attend à ce que la demande en Europe et en Asie-Pacifique continue d'afficher la même vigueur pour des raisons semblables.

Le marché mondial de la rénovation a été le principal bénéficiaire de la hausse des ventes et des reventes des maisons d'habitation. Le marché de la rénovation continue de profiter de l'augmentation du nombre de propriétaires, qui a entraîné une hausse constante des dépenses consacrées à la rénovation domiciliaire. Ces dépenses représentent maintenant 239 milliards de dollars aux États-Unis seulement. Ce marché devrait connaître un TCAC de 5,6 % au cours des cinq prochaines années, selon Home Improvement Research Institute et Global Insight.

Marché commercial

Le marché du design d'intérieur commercial, qui s'intéresse principalement au mobilier utilisés dans les bureaux, institutions, centres médicaux et établissements hôteliers, est principalement animé par l'achat et la location d'immeubles à usage commercial par des entreprises de toutes tailles.

Le marché du design d'intérieur commercial aux États-Unis représente une valeur de 260 milliards de dollars en 2003, calculée compte tenu des investissements annuels dans ce marché en 2003. Ce marché a connu une croissance annuelle composée de 7,5 % de 1996 à 2001. Toutefois, depuis 2001, le marché du design d'intérieur commercial accuse un recul en raison du ralentissement des dépenses des entreprises. Cette période a été marquée par l'accroissement des taux d'inoccupation, la chute des loyers et le déclin des dépenses en aménagement des propriétaires et locataires. Toutefois, la reprise économique soutenue à laquelle on assiste présentement dans la majeure partie du monde devrait stimuler la demande d'espaces de bureau. Cette reprise économique en Amérique du Nord a déjà eu une incidence directe sur le marché du mobilier de bureau, qui se chiffre à 10 milliards de dollars aux États-Unis et dont la croissance annuelle devrait atteindre 8,9 % en 2004 et 2005 selon la Business and Institutional Furniture Manufacturers' Association, distançant de 6,3 % le TCAC enregistré de 1999 à 2000. De même, on prévoit une reprise de la demande d'espaces de bureaux en Europe au cours des prochains 12 à 18 mois à la suite du redressement des indicateurs économiques européens. Le marché le plus porteur dans le secteur du design d'intérieur commercial devrait se trouver dans la région de l'Asie-

Pacifique, où la forte croissance prévue du PIB de la Chine, de l'Inde, de Singapour et de la Malaisie devrait continuer à renforcer l'intérêt dans l'immobilier commercial.

Défis qui attendent l'industrie du design d'intérieur

L'évolution des marchés du design d'intérieur résidentiel et commercial a fortement influencé l'industrie du design d'intérieur. Les fabricants, les détaillants et les chaînes se positionnent en conséquence, de manière à mieux satisfaire la demande de la clientèle en répondant aux principaux défis et tendances qui suivent :

- *Plus grande personnalisation du produit.* Les fabricants cherchent à combler les désirs d'une clientèle à la recherche de produits personnalisés et configurables de qualité supérieure aussi bien sur le marché du design d'intérieur résidentiel que commercial. De ce fait, les produits configurables deviennent de plus en plus complexes, tout comme les procédés de fabrication et de commercialisation. Les détaillants et les chaînes doivent s'assurer que leurs soumissions et leurs bons de commande soient conformes à des paramètres d'établissement des prix complexes. Ces difficultés sont accrues par le désir du client de visualiser le produit configurable dans une pièce entièrement dessinée à l'échelle. Une plus grande personnalisation soulève, chez la plupart des fabricants, détaillants et chaînes, des difficultés quant à la disponibilité de renseignements précis et à jour et à l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et du processus de fabrication.
- *Intégration croissante entre la conception, les ventes, la chaîne d'approvisionnement, la fabrication et le service à la clientèle.* La demande pour un produit de meilleure qualité, une réduction des coûts, une introduction et une livraison accélérées des produits sur le marché amène les fabricants, les détaillants et les chaînes à intégrer étroitement les activités de développement, de vente et de fabrication des produits en resserrant la collaboration entre les chaînes, pour ce qui est de la clientèle, et entre les fabricants, pour ce qui est de la production. Les processus opérationnels doivent être envisagés à l'échelle internationale, ce qui entraîne le besoin impératif d'une définition universelle des produits dans la chaîne des ventes et de l'approvisionnement. Tous les intervenants de la chaîne doivent être en mesure de repérer rapidement toute source de défaillance et d'atteindre un niveau élevé de personnalisation tout en améliorant la conception et la fabrication du produit.
- *Accélération de la mise en marché.* L'accélération de la mise en marché force les fabricants, les détaillants et les chaînes à réévaluer leurs stratégies de développement et de gestion des produits. La vitesse à laquelle des produits peuvent être mis en marché constitue maintenant un moyen important de se démarquer dans l'environnement concurrentiel actuel, particulièrement dans un contexte où les intervenants recherchent une plus grande innovation et personnalisation des produits, tout en délocalisant davantage leur production à l'étranger.

Afin de répondre à ces tendances et aux demandes de la clientèle, les fabricants, les détaillants et les chaînes investissent dans de nouvelles plates-formes logicielles et dans de nouvelles applications qui les aident à intégrer leurs opérations, contrôler leurs coûts, personnaliser leurs produits et les commercialiser efficacement et rapidement.

Des solutions logicielles aux défis de l'industrie du design d'intérieur

Les fabricants, détaillants et chaînes ont de plus en plus recours à des logiciels pour réduire leurs coûts et leurs délais de livraison tout en offrant des produits de plus en plus novateurs et personnalisés en réponse aux pressions de la concurrence. Les logiciels servent à automatiser les processus opérationnels propres à un produit et à une personnalisation de sa conception. Ils peuvent fournir des solutions totales au développement et à la gestion d'un produit (conception, fabrication et installation) qui permet l'échange des données et qui favorise une étroite collaboration entre les fabricants, les détaillants et les chaînes. Les logiciels peuvent maintenant traiter à l'échelle mondiale des produits configurables et des procédés de fabrication sans cesse plus complexes. On peut maintenant intégrer encore plus intimement les logiciels de conception et de dessin aux opérations de ventes, aux systèmes GCA, ERP et MRP des entreprises.

En qualité de fournisseur de logiciels, nous avons acquis une connaissance approfondie des exigences de l'industrie du design d'intérieur en matière de relations commerciales, de fonctionnement et d'acheminement du

travail. Grâce à cette connaissance, nous pouvons assurer un lien plus étroit entre le dessin, la conception technique, la fabrication et la vente au moyen de nos solutions totales, ce qui procure un niveau accru de personnalisation et une meilleure efficacité opérationnelle.

À la connaissance de la direction, il n'existe aucune étude de marché ni aucune statistique indépendante publiée qui puisse fournir une estimation de la taille des marchés visés par nos solutions ou à laquelle on peut avoir accès pour l'établir.

Toutefois, la direction est d'avis que la taille actuelle des marchés pour nos solutions représente environ un chiffre d'affaire annuel de un milliard de dollars. Cette somme est tirée de notre estimation du nombre total de clients éventuels dans le marché mondial du design d'intérieur résidentiel et commercial, et du chiffre d'affaire moyen exprimé en dollars de nos solutions pour cette clientèle, selon des données historiques. Nous sommes d'avis que, dans son ensemble, le secteur du design d'intérieur pour nos solutions n'est pas encore entièrement exploité et que notre marché actuel représente une petite fraction du marché accessible.

Nous prévoyons obtenir une croissance additionnelle en vendant nos solutions à des marchés *intérieurs* connexes comme par exemple les véhicules récréatifs, les bateaux, les jets privés et les automobiles de luxe.

Nos solutions

Le tableau ci-après illustre l'application de nos solutions à l'ensemble du cycle de production, depuis la conception jusqu'à la fabrication.



Création de catalogues

Nous créons, tenons, publions et mettons à jour des catalogues électroniques pour le compte de nos clients fabricants actifs sur le marché du design d'intérieur résidentiel et commercial. Nous fournissons ces catalogues électroniques à des détaillants et à des chaînes et, dans certains cas, nous laissons le fabricant les publier sur son site Web. Chaque catalogue contient des graphiques 3D détaillés, les caractéristiques des produits, les finis, les prix et les numéros de référence de chaque produit. Notre bibliothèque compte environ 1 500 catalogues électroniques.

Les fabricants nous transmettent les caractéristiques, spécifications et prix de chaque produit configurable. À l'aide de notre logiciel exclusif, nous importons ou saisissons manuellement ces données afin de créer des catalogues électroniques, comportant notamment une image 3D du produit. Nous mettons les catalogues à jour en général au moins une fois l'an pour y ajouter de nouveaux produits, retirer les articles abandonnés, modifier les prix et mettre à jour les caractéristiques des produits. Dès qu'un fabricant nous transmet sa dernière liste de produits et de prix, nous indiquons immédiatement tout changement aux détaillants et aux chaînes par courrier électronique. Ces données comprennent actuellement les spécifications des produits fabriqués par certains des plus grands fabricants de produits et appareils configurables dans le monde.

Les fabricants mettent les catalogues électroniques que nous créons pour eux à la disposition des utilisateurs du Web. Une version sur ordinateur est aussi mise à la disposition des équipes de vente de leurs détaillants ou de leurs chaînes, ou d'autres agents de vente, ce qui crée un lien entre les fabricants et les détaillants ou les chaînes. Seuls les détaillants et les chaînes qui utilisent notre logiciel ont accès aux données figurant dans les catalogues électroniques. En conséquence, les fabricants sont incités à encourager leurs détaillants et leurs chaînes à adopter nos solutions afin de rentabiliser au maximum leur investissement dans les catalogues et de faciliter l'EDI au sein de leur réseau de vente.

Conception et vente

Les fonctionnalités offertes par nos logiciels en matière de conception, de spécifications, de photoréalisme et de visualisation tridimensionnelle (3D) de produits configurables sont à la fine pointe de la technologie sur les marchés du design d'intérieur résidentiel et commercial.

Les clients peuvent créer des aménagements intérieurs et disposer des produits configurables dans un plan en ligne à l'aide de notre logiciel de dessin accessible sur notre site Web (www.2020technologies.com) ou sur le site Web d'un fabricant, d'un détaillant ou d'une chaîne. Ils peuvent aussi utiliser des services de conception en magasin, à l'aide de notre logiciel de bureau, disponibles dans les points de vente. On peut créer des aménagements rapidement et facilement en employant notre outil glisser-déplacer pour choisir des articles dans un seul ou dans plusieurs catalogues électroniques de fabricants. Le logiciel est extrêmement convivial et automatise de nombreuses fonctions.

Les clients qui visitent notre site Web ont accès à une fonctionnalité de dessin en ligne et peuvent consulter le catalogue générique que nous hébergeons dans nos systèmes. Le logiciel permet au client de choisir un détaillant ou une chaîne du voisinage et de lui faire parvenir le dessin par voie électronique ou de l'envoyer à plusieurs d'entre eux pour obtenir des propositions concurrentielles. La personne qui visite le site Web d'un de nos clients a accès au catalogue du client et à des fonctionnalités de dessin semblables en utilisant notre logiciel de dessin, mais la gamme des produits offerts varie selon l'hôte du site Web. Un fabricant présente des catalogues contenant uniquement ses produits ou ceux de ses fournisseurs affiliés, tandis qu'un détaillant ou une chaîne offre habituellement toutes les marques qu'un consommateur pourrait acheter au point de vente. Nos clients peuvent héberger eux-mêmes leurs catalogues ou nous demander de les héberger pour eux.

Que ce soit en ligne ou au point de vente, le client qui utilise notre logiciel dresse le plan d'une pièce selon les mesures et les caractéristiques qu'il fournit. Il sélectionne les options des produits configurables qu'il désire y placer et indique leur emplacement dans la pièce. Notre logiciel permet de visualiser de façon réelle (photoréalisme) le projet tout au cours de son évolution et permet la représentation virtuelle de la pièce aménagées grâce à des éléments graphiques évolués. L'utilisateur peut visualiser le dessin à partir de différentes perspectives, notamment au moyen d'une visite virtuelle ou d'une perspective en 3D.

Notre logiciel peut traiter une vaste gamme de produits configurables, allant des articles de série aux articles entièrement personnalisés. Les fabricants décident du degré de personnalisation offert à l'égard de tout article se trouvant dans leurs catalogues de produits. Les fabricants de produits de série peuvent restreindre le degré de personnalisation offert, alors que les fabricants de produits personnalisés peuvent présenter aux consommateurs un maximum de souplesse à cet égard.

Notre logiciel permet au client, qu'il soit en ligne ou au point de vente, de valider le choix du produit, du concept, des spécifications et de la disposition. Au fur et à mesure que l'utilisateur place et configure les produits sur le plan, notre logiciel, employant des règles d'intelligence artificielle, valide chaque choix en examinant les caractéristiques de chaque produit et en les évaluant par rapport à l'espace disponible et à la compatibilité des produits adjacents. En outre, notre logiciel repère proactivement les erreurs de dessin ou de disposition et propose les corrections nécessaires. Une fois le dessin terminé, notre logiciel de bureau, s'il est utilisé avec les catalogues électroniques des fabricants, permet au vendeur de le finaliser et d'en établir le prix, puis de produire automatiquement des bons de commande électroniques en temps réel qui peuvent être transmis à chaque fabricant en cause.

Notre système de conception peut prendre en charge la totalité d'un projet de design d'intérieur et élimine pratiquement toutes les erreurs de dessin ou de commande de produits. De plus, la facilité d'utilisation de notre

système et ses capacités de visualisation 3D rehaussent la productivité du personnel de vente en réduisant le temps consacré à la présentation de multiples produits aux clients. Notre logiciel suggère aussi automatiquement des produits complémentaires en cours de conception, par exemple des accessoires et des articles décoratifs, créant de ce fait des possibilités de ventes croisées.

Approvisionnement

Dès qu'un dessin est terminé, notre logiciel de traitement des commandes électroniques produit automatiquement des bons de commande électroniques en temps réel. Le bon de commande comprend un bordereau matières exhaustif, classé par article pour faciliter la commande, le prix final, les mesures détaillées, les spécifications de dessin et les fiches de découpe des articles de série ou personnalisés en partie ou en totalité.

Une fois les bons de commande électroniques finalisés, notre serveur les transmet à chaque fabricant dont les produits configurables ont été sélectionnés. Le fabricant reçoit les bons de commande en temps réel et peut les intégrer entièrement dans son système ERP. L'intégration de nos logiciels dans les systèmes ERP permet au fabricant d'optimiser les fonctions commerciales comme la gestion des stocks, les achats, l'ordonnancement de la production et les coûts. Nos alliances avec des fournisseurs ERP en Amérique du Nord et en Europe nous permettent d'offrir les avantages de l'intégration facile du système logiciel des circuits des ventes à l'application de soutien ERP. Nos solutions réduisent les coûts de main-d'œuvre et les risques d'erreurs d'écriture éventuelles dans le traitement de commandes sur papier. De plus, elles accélèrent le processus de livraison de la commande, réduisant ainsi les inefficacités et les coûts tout au long de la chaîne de ventes et d'approvisionnement.

S'il n'est pas possible de commander l'un des éléments auprès d'une source bien établie, ou s'il est souhaitable de s'adresser à plusieurs sources, les détaillants peuvent utiliser nos solutions pour demander des soumissions à d'éventuels fabricants du produit recherché. Une fois les produits du fabricant sélectionnés, on peut intégrer les spécifications et le prix dans le devis présenté au client.

Nos solutions ont un effet de « maillage » qui permet le commerce électronique et la communication en temps réel entre les fabricants, leurs détaillants et leurs chaînes. Compte tenu des avantages de nos solutions, les fabricants sont incités à encourager leurs grandes chaînes et détaillants à les adopter afin de rentabiliser au maximum leur investissement dans les catalogues et de faciliter l'EDI au sein de leur réseau.

Fabrication

Il est possible d'intégrer notre logiciel de conception assistée par ordinateur de produits et notre logiciel de traitement de commandes dans les systèmes ERP et MRP des fabricants, de manière à fournir une solution englobant tout le processus de conception, de vente, d'approvisionnement et de fabrication. L'intégration de notre logiciel dans la MRP des fabricants leur permet de lancer la fabrication et d'appliquer les contrôles de production à l'usine conformément à la manière dont le produit a été conçu et développé. Ceci permet aux fabricants de concevoir des articles hautement personnalisés et d'en fixer le prix rapidement et économiquement.

De plus, nous avons conclu des alliances avec des fournisseurs de logiciels de fabrication assistée par ordinateur (FAO). Ces alliances nous permettent d'intégrer nos solutions de design dans les systèmes FAO du fabricant. Notre alliance avec le plus important distributeur d'équipement de menuiserie en Amérique du Nord nous permet de créer un code lisible par machine, capable de piloter les systèmes de contrôle de la production et les machines à commandes numériques. Notre logiciel permet le chargement du dessin directement dans l'équipement à l'usine, ce qui élimine les erreurs d'usinage et permet d'amorcer la production sans délai.

Notre logiciel permet aux détaillants et aux chaînes d'inclure le coût de l'installation dans le prix du projet et de planifier, suivre et diriger un projet donné de la conception à l'installation. Le logiciel fournit des directives et des plans d'installation précis pour chaque projet.

Services

Les produits d'exploitation tirés de la maintenance et les autres produits récurrents proviennent du soutien à la clientèle, des mises à jour de logiciels et de catalogues électroniques et des services Web. Les produits d'exploitation tirés des services professionnels comprennent ceux provenant de la formation, de la création de catalogues électroniques, de la maintenance et de services d'intégration comme les services de consultation et de personnalisation d'applications.

Soutien à la clientèle et mises à jour de logiciels et de catalogues électroniques

Nous offrons un soutien à la clientèle et des services d'expansion sur le Web et dans nos 14 bureaux dans le monde. Nous offrons des réponses rapides et précises aux questions de nos clients sur les logiciels afin de les aider à repérer, gérer et résoudre leurs problèmes. Moyennant des frais annuels, nos clients ont accès à toutes nos mises à jour régulières de logiciels et à notre service de soutien technique. De plus, nous fournissons des mises à jour régulières de catalogues électroniques aux détaillants et aux chaînes pour le compte de nos clients fabricants, ce qui leur permet d'accéder aux bibliothèques de produits les plus récentes.

Services Web

Nous fournissons divers services sur le Web comme du design en ligne, le traitement électronique de commandes et l'accès au centre de mise à jour des catalogues électroniques à l'intention des fabricants. Nous offrons aussi à notre clientèle un service d'hébergement d'applications.

Formation

Nous formons nos clients à l'utilisation de notre logiciel. Nous offrons des programmes de formation complets et efficaces, adaptables aux besoins spécifiques de chaque client. La formation est donnée par notre propre personnel partout dans le monde, sauf à nos clients du marché du design d'intérieur résidentiel nord-américain, dont la formation est assurée par nos conseillers régionaux.

Création, tenue, publication et mise à jour de catalogues électroniques

Nous offrons des services de production de catalogues électroniques personnalisés. Ce service s'adresse à tous les fabricants présents sur le marché du design d'intérieur résidentiel ou commercial. Ailleurs qu'en Europe, les fabricants nous rémunèrent pour développer leurs catalogues électroniques. Les fabricants peuvent aussi avoir recours à nos services d'expansion pour publier de nouveaux catalogues, ajouter de nouveaux produits à leurs catalogues ou modifier les dessins, les spécifications, les prix, etc. Sur le marché européen, où les fabricants ne paient habituellement pas pour ce service, nous choisissons les fabricants dont nous souhaitons produire les catalogues vendus aux détaillants. Toutefois, bon nombre de fabricants en Europe ont commencé à s'associer avec nous pour créer et tenir leurs catalogues à jour.

Intégration

Comme nos clients font progresser le déploiement de nos solutions totales, nous sommes d'avis que les services reliés à l'intégration de nos solutions aux systèmes ERP et MRP deviendront, avec le temps, une source de produits d'exploitation de plus en plus importante.

Forces de l'entreprise

Position dominante sur le marché

Notre position dominante sur le marché du design d'intérieur résidentiel et commercial s'appuie sur une clientèle mondiale stable. En Amérique du Nord, nous comptons parmi nos clients la quasi-totalité des grandes chaînes de centres de rénovation, plus de 470 grands fabricants, plus de 15 000 détaillants et plus de 745 professionnels, tels que des architectes et des designers. En Europe, nos clients comprennent des centres de

rénovation, plus de 250 grands fabricants et plus de 4 400 des plus importants détaillants. Nous sommes également le seul grand fournisseur international de logiciels centré exclusivement sur l'industrie du design d'intérieur avec une présence directe sur les marchés en pleine croissance de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine. Nos logiciels sont utilisés dans plus de 25 000 points de vente dans le monde. Nous avons été en mesure d'attirer et de fidéliser des clients en mettant à niveau et en améliorant constamment nos logiciels et en fournissant des services complémentaires comme la création de catalogues 3D.

Étendue de notre bibliothèque de catalogues électroniques 3D

Nous comptons environ 1 500 catalogues électroniques dans notre bibliothèque. Chaque catalogue électronique contient une immense quantité de données sur les produits des plus importants fabricants d'Amérique du Nord et d'Europe. Le format exclusif et l'étendue de notre bibliothèque de catalogues constituent un avantage concurrentiel. La nature de notre bibliothèque de catalogues fait obstacle à l'entrée de nouveaux concurrents, qui auraient à consacrer énormément de temps et de ressources financières au développement de catalogues électroniques semblables. Qui plus est, nous sommes d'avis que les fabricants investiront dans la création de catalogues exploitables uniquement par la plateforme la plus utilisée dans le réseau de leurs détaillants et chaînes. Nous croyons que cette tendance, qui raffermirait notre position de fournisseur de logiciels de premier rang, entravera de plus en plus l'accès au marché de nos concurrents actuels et éventuels.

Présence mondiale

Nous sommes présents partout dans le monde grâce à nos bureaux en Amérique du Nord, en Europe et à nos récentes implantations en Asie-Pacifique et en Amérique latine. Au cours de la période de neuf mois terminée le 31 juillet 2004, environ 81,7 % de nos produits d'exploitation provenaient de l'Amérique du Nord, environ 15,5 % de l'Europe et le reste de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine. Environ 84,9 % de nos produits d'exploitation de l'exercice terminé le 31 octobre 2003 provenaient de l'Amérique du Nord, environ 13,3 % de l'Europe et le reste de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine. Plus de 780 fabricants dans le monde ont recours à notre logiciel et à nos services, grâce à plus de 100 000 licences vendues à ce jour. Nos logiciels sont offerts en version multilingues (jusqu'à 15 langues différentes). Ils sont vendus dans plus de 90 pays et déclinés en 21 versions, chacune étant adaptée aux unités de mesure et à la monnaie du pays où elle est utilisée.

Solutions totales

Alors qu'il fallait auparavant recourir à une série de processus manuels redondants et à des logiciels spécialisés indépendants, nous sommes maintenant en mesure d'offrir à nos clients des systèmes Web transparents et totalement automatiques. Ceux-ci utilisent notre logiciel pour choisir eux-mêmes les produits et créer leurs projets sur nos serveurs à partir d'un navigateur à distance. Notre logiciel prévient les erreurs dans le processus de conception, tout en guidant l'utilisateur et en lui indiquant de façon proactive les erreurs de conception ou de design et en proposant les correctifs nécessaires. Les détaillants et les chaînes ont recours à notre logiciel de conception puisqu'il offre toutes les fonctions nécessaires pour conclure la vente, notamment les catalogues électroniques, une conception à la fine pointe de la technologie, le photoréalisme, la visualisation 3D, l'établissement des prix et la production du bon de commande, le tout dans un environnement entièrement intégré.

Nos systèmes d'affaires électroniques exclusifs traitent les commandes créées par notre logiciel de dessin et les transmettent électroniquement par Internet aux différents fabricants participants. Puisque notre logiciel décrit des objets qui sont des représentations virtuelles précises de leurs modèles réels, les fabricants peuvent facilement obtenir un bordereau matières, comprenant les fiches de découpe, tiré directement de l'illustration 3D du dessin, une fonction qui s'avère tout particulièrement utile dans le cas d'articles hautement personnalisés. Le fichier universel XML généré par notre logiciel comprend tous les renseignements nécessaires à la fabrication des produits et peut être converti en un format utilisable par les systèmes ERP et MRP.

Technologie à plateforme unique

Notre modèle opérationnel repose sur l'utilisation à l'échelle mondiale d'une plateforme unique convenant aux marchés résidentiel et commercial, exploitable sur un ordinateur de bureau en magasin ou par le Web, ce qui, à notre avis, est un élément crucial de notre succès et constitue un avantage concurrentiel considérable. Nous sommes d'avis que l'on peut réaliser des synergies considérables en offrant une plateforme unique sur tous les marchés, ce qui nous permet de concentrer toutes nos ressources de développement sur une seule plateforme plutôt que d'éparpiller nos efforts sur plusieurs. Les fabricants préfèrent éviter les coûts élevés de développement et de soutien occasionnés par la création de catalogues électroniques sur des plateformes multiples. De même, les détaillants et les chaînes préfèrent l'uniformisation sur une plateforme unique afin de minimiser les coûts de formation et d'optimiser l'efficacité de leur personnel de vente et de leurs designers. La plupart de nos concurrents exploitent des technologies à plateformes différentes et incompatibles, ce qui augmente non seulement le coût de production des catalogues électroniques mais en empêche la publication en temps opportun. Compte tenu des avantages procurés par notre technologie à plateforme unique, les fabricants sont incités à encourager leurs détaillants et chaînes à adopter nos solutions afin de rentabiliser au maximum leur investissement dans les catalogues et de faciliter l'EDI au sein de leur réseau de vente. Nos solutions ont un effet de « maillage » qui permet la communication en temps réel entre les fabricants, leurs détaillants et leurs chaînes.

Forte croissance des produits d'exploitation

Nous avons constamment augmenté nos produits d'exploitation au cours des années par l'élargissement de notre clientèle et par l'intensification des ventes de nos produits et services à nos clients actuels. Nos produits d'exploitation ont connu un taux de croissance annuel composé de 23,2 % au cours des cinq dernières années (soit 19,4 % pour les ventes de licences, 31,1 % pour la maintenance et autres produits récurrents et 19,6 % pour les services professionnels). Au 31 juillet 2004, nous avions des produits d'exploitation différés de 8,1 millions de dollars, soit 23,4 % du total des produits d'exploitation pour la période de douze mois terminée le 31 juillet 2004.

Compétence de l'équipe de recherche et de développement

Nous faisons surtout appel à nos capacités internes pour développer nos logiciels. La grande compétence de notre équipe de recherche et de développement constitue l'un de nos principaux avantages concurrentiels. Au 31 août 2004, nous avions 77 employés travaillant à la recherche et au développement dans quatre installations en Amérique du Nord et en Europe.

Historique des acquisitions et de l'intégration

Nous nous sommes attachés à étendre notre présence sur le marché du design d'intérieur, tant dans le segment résidentiel que commercial. À cette fin, nous avons réalisé un certain nombre d'acquisitions stratégiques aux États-Unis et en Europe. Au cours des trois dernières années, nous avons réussi à intégrer ces entreprises nouvellement acquises en une seule organisation pouvant offrir nos solutions totales.

Nous avons aussi réussi à garder à notre service les membres de la haute direction et les employés des services de recherche et de développement des entreprises acquises, ce qui nous a permis de bonifier notre équipe de gestion et d'accroître la gamme des compétences offertes à notre clientèle.

Stratégie de croissance

Notre stratégie consiste à occuper une position dominante sur le marché mondial des solutions entièrement intégrées de conception et de vente assistées par ordinateur, et de commerce électronique s'adressant à l'industrie du design d'intérieur, en consolidant nos relations avec nos clients existants, en étendant notre portée géographique, en lançant des produits nouveaux et complémentaires, en entrant sur des marchés adjacents et en poursuivant notre politique d'acquisition méthodique.

Consolidation de nos relations avec les clients actuels

Notre clientèle représente pour nous un actif important qui constitue un marché d'importance pour les ventes connexes. Nous sommes d'avis que nos clients désirent de plus en plus des solutions totales qui se greffent harmonieusement au logiciel de dessin qu'ils ont déjà acheté et qui en multiplient la valeur. Puisque nos solutions facilitent l'ajout de nouvelles fonctionnalités aux infrastructures déjà en place chez nos clients, notre clientèle actuelle représente un important marché à développer. Nos solutions nous permettent maintenant de faire progresser l'intégration de notre logiciel de dessin et de vente à la chaîne d'approvisionnement et aux systèmes ERP et MRP de nos clients.

Expansion territoriale

Notre présence dans le monde est assurée par nos bureaux en Amérique du Nord, en Europe, en Amérique Latine et Asie-Pacifique. Nous avons l'intention de poursuivre l'accroissement de notre capacité de distribution mondiale afin d'accroître sensiblement notre pénétration et notre part du marché. Pour ce faire, nous allons augmenter notre équipe de vente directe de commercialisation et étendre notre réseau de conseillers en Amérique du Nord, et nous allons passer des ententes avec des distributeurs tiers dans d'autres marchés porteurs. Nous prévoyons aussi étendre notre réseau d'alliances afin d'élargir notre clientèle et d'accéder à de nouveaux segments du marché.

Lancement de nouveaux produits et de produits complémentaires

Nous sommes le premier fournisseur mondial de logiciels de dessin et de vente assistés par ordinateur pour les marchés du design d'intérieur résidentiel et commercial et nous entendons profiter de cette position en lançant de nouveaux produits et des produits complémentaires qui répondront aux besoins actuels et évolutifs de notre clientèle. Nous prévoyons aussi étendre notre bibliothèque de catalogues électroniques en ajoutant des produits nouveaux et complémentaires configurables et non configurables.

Entrée sur de nouveaux marchés adjacents

En se fondant sur nos solutions totales et en profitant de toutes les possibilités de nos technologies existantes, nous entendons poursuivre le développement de nouveaux produits et de services qui nous permettront d'envahir de nouveaux marchés adjacents intérieurs comme par exemple les véhicules récréatifs, les bateaux, les avions à réaction privés et les automobiles de luxe. La capacité de nos produits de traiter de multiples catégories de produits configurables et notre expérience des exigences précises en matière de vente et de fabrication ainsi que notre connaissance des processus relatifs à l'industrie du design d'intérieur devraient se solder par une réduction des coûts et une hausse des rendements opérationnels pour les participants de l'industrie dans ces nouveaux marchés.

Poursuite d'une politique d'acquisition méthodique

Au cours des trois dernières années, nous avons procédé à un certain nombre d'acquisitions stratégiques et nous avons réussi à intégrer ces entreprises en une seule organisation. Ces acquisitions nous ont procuré des technologies complémentaires, une importante clientèle, une bibliothèque de catalogues électroniques et nous font bénéficier de rapports de longue date avec bon nombre de fabricants. Nous entendons continuer à réaliser de telles acquisitions stratégiques, qui rehausseront les fonctionnalités de notre gamme de produits et qui élargiront nos canaux de distribution, nos débouchés et notre clientèle dans le monde.

Clients

Notre clientèle se compose principalement de trois types de clients, soit les fabricants, les détaillants et les chaînes. Parmi les fabricants, on compte des grandes et moyennes entreprises de fabrication de meubles en série et semi-personnalisés, des petits ébénistes et ateliers de menuiserie qui vendent directement aux consommateurs. Les chaînes et les détaillants se composent d'intermédiaires comme les grandes chaînes, les centres de rénovation, les distributeurs, les concessions multipoints, les concessions indépendantes, les

détaillants spécialisés, les constructeurs de nouvelles habitations et les spécialistes de la modernisation d'habitations.

Voici une liste de certains de nos clients dans le monde.

Allsteel Inc. (HNI Corporation)	Magnet Ltd. (Nobia AB)
American Woodmark Corporation	Quincaillerie Richelieu ltée
Clen SA	Rona Inc.
Corporate Express, Inc. (Buhrmann NV)	Schrock Cabinetry (Masterbrand Cabinets, Inc.)
Haier Group Company	Staples Business Expo (Staples, Inc.)
Inscape Corporation	Steelcase Inc.
Johnson Acero S.A.	Tayco Panelink Ltd.
Kimball International, Inc.	The Home Depot, Inc.
Kraftmaid Cabinetry, Inc. (Masco Corporation)	The Hon Company (HNI Corporation)
Lowe's Companies, Inc.	Whirlpool Corporation
MAAX Inc.	

Technologie

Notre technologie se conforme aux normes informatiques rigoureuses établies par les plus importantes organisations mondiales. Nous considérons avoir un droit de propriété exclusif dans notre logiciel et nous protégeons nos droits dans nos produits par des dispositions contractuelles et légales concernant les brevets, les droits d'auteur, les marques de commerce et les secrets commerciaux.

Notre logiciel est pour la plupart écrit en langage C++, en Visual Basic et en Delphi. Il peut interopérer par le biais des normes de service Web (XML, SOAP, UDDI) avec des applications fonctionnant sous Microsoft.Net, IBM, Websphere et Sun-Java.

Objets intelligents

Le cœur de notre logiciel consiste en un système formé d'objets *intelligents*, dont le comportement imite le plus fidèlement possible celui de leurs modèles dans le monde réel. Nos objets intelligents sont tout particulièrement utiles dans le cas d'articles personnalisés. Ils sont configurables même par un utilisateur inexpérimenté. Cette caractéristique intégrée facilite l'interaction entre la chaîne et le fabricant dans l'établissement des spécifications et la transmission des commandes et prévient les erreurs grâce à un mécanisme de validation en temps réel, ce qui a pour effet d'accroître la productivité des vendeurs et, dans une large mesure, d'atténuer les risques d'acheminer une commande erronée, au détriment du client.

Notre logiciel compte plusieurs niveaux d'intelligence intégrée. Au premier niveau, les caractéristiques individuelles des objets peuvent être validées en fonction des contraintes applicables au produit. Par exemple, l'attribut *largeur* peut être restreint à des valeurs inférieures à 48 pouces. Le système s'opposera à toute tentative de dépasser ce seuil. Au deuxième niveau, la construction géométrique d'un objet est régie par certaines règles. La plupart des objets configurables que nous utilisons sont composés d'éléments réutilisables, dont l'assemblage peut être limité à certaines combinaisons, par des règles applicables au produit. Les éléments sont ensuite assemblés pour former les objets représentant véritablement les produits fabriqués.

Composition

Notre logiciel s'articule autour de la construction d'objets intelligents et de leurs sous-éléments. Il décrit toutes les caractéristiques des objets à l'aide de variables (les *paramètres*) et de formules plutôt que de constantes, par nature invariables. Ces formules peuvent être aussi simples ou complexes que nécessaire et, avantage non négligeable, elles peuvent être redéfinies au besoin. On peut ainsi décrire les objets dans notre logiciel de manière à ce que la modification d'une valeur se répercute automatiquement sur l'ensemble de l'assemblage et de ses pièces. Le fabricant est maître absolu des limites applicables à l'ampleur et au type de personnalisation offerte pour chaque article de sa ligne de produits. Par exemple, un fabricant de produits personnalisés permettra une très grande souplesse dans la visualisation des options d'agencement de ses

produits, tandis qu'un fabricant de produits de série bloquera probablement cette possibilité presque intégralement.

Intelligence spatiale et aides aux dessins

Même s'il est vrai que les paramètres applicables aux objets offrent des fonctionnalités extrêmement puissantes, ils agissent uniquement sur l'objet visé. C'est pourquoi, dès qu'on déplace un objet dans le plan d'une pièce, il faut faire intervenir un autre niveau d'intelligence pour empêcher une interaction indésirable entre les objets.

Les aides aux dessins constituent une caractéristique particulière de notre logiciel. Ces éléments optionnels facilitent l'emploi de notre logiciel par la mise en application de règles précises qui aident à la conception et à la vente. On compte trois types d'aides aux dessins : l'aide critique, l'aide automatisée et l'aide de révision.

L'aide critique surveille continuellement le dessin et prévient l'utilisateur en temps réel dès qu'il fait un choix invalide. Cette fonction est semblable au vérificateur d'orthographe en temps réel incorporé dans la plupart des logiciels de traitement de texte. L'aide critique est très utile à la conception 3D lorsque l'utilisateur est inexpérimenté, plus particulièrement dans le cadre d'une formation.

L'aide automatique permet à l'utilisateur de placer ou de configurer automatiquement un article requis. Par exemple, si on place une tablette sur un mur, le système intervient et insère des supports sur lesquels s'appuie la tablette. Il choisit automatiquement les dispositifs de fixation appropriés compte tenu de la surface du mur (cloison sèche, béton, bois, etc.). Si l'utilisateur enlève la tablette, le programme lui demande s'il faut enlever les supports ou il effectue le changement automatiquement.

L'aide à la révision sert à valider le dessin parachevé. Certaines caractéristiques d'un plan, par exemple le bon nombre de tiroirs, peuvent être évaluées seulement lorsque le dessin est terminé. On peut évaluer un dessin complet en tenant compte de plusieurs critères : les grands principes d'un bon design ou les règles de l'art, les règles applicables à un produit en particulier ou les règles spécifiques créées par l'utilisateur.

Recherche et développement

Nos priorités en matière de recherche et de développement sont établies par notre équipe de direction, après consultation de nos clients et de nos équipes de vente, de services et de soutien à la clientèle. Nos activités de recherche et de développement portent surtout sur la conception, le développement, l'essai et l'intégration de caractéristiques, fonctionnalités et produits innovateurs et sur l'amélioration des performances de nos produits existants.

Le développement d'un produit suit un processus bien établi axé sur le respect des besoins de nos clients, notamment en ce qui a trait aux spécifications, au prix et au délai de mise en marché, en veillant au respect des normes élevées de qualité et de fiabilité.

Nous faisons surtout appel à nos capacités internes pour développer nos logiciels. Toutefois, lorsque cela ne revêt pas une importance stratégique pour notre entreprise et que cela est plus rentable, nous utilisons certains éléments technologiques sous licence. Au cours de la période de neuf mois terminée le 31 juillet 2004 et de la période de douze mois terminée le 31 octobre 2003, nous avons investi 5,2 millions de dollars et 5,3 millions de dollars, respectivement, dans la recherche et le développement (avant la restructuration du capital et les crédits d'impôt connexes), soit respectivement 19,6 % et 17,3 % du total des produits d'exploitation pour chaque période.

Notre équipe compétente de recherche et de développement constitue l'un de nos principaux avantages concurrentiels. Au 31 août 2004, nous comptons 77 employés qui travaillaient à la recherche et au développement dans quatre installations en Amérique du Nord et en Europe.

Ventes et commercialisation

Nous commercialisons et vendons nos solutions dans le monde entier par l'entremise de notre équipe de vente et de commercialisation qui compte 63 employés. Notre service de vente directe renforce notre présence sur le marché, favorise les ventes de produits complémentaires aux clients actuels et contribue à l'établissement de relations à long terme avec les clients. Notre personnel de vente directe se divise en deux groupes distincts : les chargés de compte et les spécialistes des applications. Il incombe aux chargés de compte de repérer et d'évaluer les prospects et d'entretenir les relations avec les clients actuels. Les spécialistes des applications fournissent un soutien aux chargés de compte avant et après la vente afin d'assurer une prestation de service efficace. Une part de la croissance de nos produits d'exploitation est attribuable à la vente de produits et de services complémentaires aux clients actuels.

À notre équipe de vente directe et de commercialisation s'ajoute un réseau d'environ 65 conseillers en Amérique du Nord et 20 distributeurs ailleurs dans le monde. Nous tablons aussi sur nos liens actuels avec d'importants centres de rénovation pour attirer de nouveaux clients fabricants à titre de clients. Nous accompagnons aussi nos efforts de promotion des ventes d'initiatives de commercialisation qui font connaître nos produits dans les grands salons commerciaux internationaux, tels que Euro Cucina, Kitchen and Bathroom Industry Show, NeoCon et International Woodworking Machinery & Furniture Supply Fair.

Propriété intellectuelle

Conformément aux usages de l'industrie, nous nous appuyons sur une combinaison de dispositions contractuelles et sur les lois en matière de brevets, de droits d'auteur, de marques de commerce et de secrets commerciaux pour protéger les droits exclusifs que nous détenons dans nos produits.

Nous octroyons sous licence l'utilisation de nos produits à nos clients plutôt que de leur en transférer le titre de propriété. Ces licences contiennent des modalités qui interdisent la reproduction et la divulgation non autorisées de nos logiciels, la rétroingénierie de ceux-ci ou leur transfert. En outre, nous cherchons à protéger nos secrets commerciaux et nos autres renseignements exclusifs au moyen de conventions conclues avec nos clients, nos fournisseurs, nos employés et nos consultants.

Les codes sources de nos logiciels sont protégés comme secrets commerciaux et travaux non publiés protégés par des droits d'auteur. Toutefois, certains pays dans lesquels nous octroyons sous licence nos logiciels ou les commercialisations pourraient ne pas offrir de protection efficace en matière de droits d'auteur.

Nous avons également obtenu l'enregistrement de plusieurs de nos marques de commerce ou fait des demandes en ce sens, notamment pour le nom « 20-20 » aux États-Unis, au Canada et dans plusieurs pays. Bien que la durée de protection accordée aux marques de commerce, aux brevets et aux droits d'auteur varie d'un pays à l'autre, nous estimons que la durée de cette protection sera suffisante pour protéger nos logiciels.

Tous les éléments importants de nos produits ont été soit achetés, soit élaborés par nos employés ou par des sous-traitants qui nous ont cédé tous leurs droits à cet égard, à l'exception des composants offerts sur le marché.

Employés

Les membres de notre haute direction comptent en moyenne 21 ans d'expérience dans l'industrie du logiciel ou du design d'intérieur. Au 31 août 2004, nous comptons 300 employés à plein temps, dont 63 aux ventes et à la commercialisation, 21 aux finances, 21 aux ressources humaines, aux technologies de l'information et à l'administration, 77 à la recherche et au développement et 118 au service à la clientèle. Nos employés ne sont pas syndiqués.

Concurrence

Nos concurrents sont actuellement des fournisseurs de logiciels sur les marchés de la CAO et de la GCA. L'industrie des logiciels de design d'intérieur est très fragmentée et se compose en général de fournisseurs de logiciels qui offrent des solutions ponctuelles en matière de logiciels de dessin ou de fournisseurs de logiciels

dont la couverture géographique est restreinte (par opposition à des solutions totales). En conséquence, aucune entreprise ne nous livre concurrence sur tous nos marchés (produits et aires géographiques). En règle générale, nos concurrents peuvent être décrits de la manière suivante :

- *Logiciel CAO* — Parmi nos concurrents on retrouve de petites sociétés fermées dont les produits ont une fonctionnalité plus restreinte comparativement aux nôtres, qui se consacrent principalement à certains aspects précis des logiciels de dessin et qui nous livrent concurrence sur quelques territoires seulement. Nos principaux concurrents en Amérique du Nord sont Data One, Inc., ProjectMatrix, Inc. et Trilogy Software, Inc., tandis qu'en Europe on retrouve So ! Business GmbH, Compusoft, Insitu et Eastern Graphics GmbH.
- *Logiciel GCA* — Nous livrons concurrence à de grandes sociétés ouvertes comme Ariba, Inc. et MatrixOne Inc. Ce sont des fournisseurs de systèmes génériques de chaînes d'approvisionnement non modulés selon les besoins de l'industrie du design d'intérieur, mais qui s'appliquent indistinctement à diverses industries. Qui plus est, ces entreprises n'offrent aucune capacité de conception, de spécification, de photoréalisme et de visualisation 3D.
- *Logiciel de gestion intégré* — À mesure qu'augmente la pénétration de notre système de gestion intégré, nous nous trouvons à affronter des fabricants de logiciels de gestion intégré comme SAP, Lawson et Oracle, dont les produits ciblent habituellement moins les capacités de conception, de spécification, de photoréalisme et de visualisation 3D.

Les grands fabricants de logiciels jugent habituellement plus avantageux de s'allier à des fabricants de logiciels spécialisés comme nous plutôt que de consacrer des ressources à développer et à commercialiser leurs propres produits spécialisés.

Planit Holdings plc est un concurrent qui propose un système semblable au nôtre. Il occupe une part de marché semblable en Europe et est présent en Amérique du Nord. Toutefois, contrairement à notre plateforme unique, le système de Planit fait intervenir des plateformes multiples et incompatibles.

Nous offrons des solutions entièrement intégrées spécialement conçues pour l'industrie du design d'intérieur, qui, de ce fait, répondent mieux aux besoins de nos clients. Nous sommes d'avis que notre force concurrentielle repose sur des facteurs comme la fiabilité, notre vaste panoplie d'outils logiciels utiles, notre aptitude à constamment améliorer nos logiciels et notre capacité d'offrir des services de formation, de soutien et de maintenance. Notre position prédominante sur le marché, notre présence internationale, notre technologie à plateforme unique et nos solutions totales, de même que l'étendue et la taille de la bibliothèque de catalogues électroniques que nous avons développés pour nos clients constituent tous des avantages concurrentiels qui nous démarquent de nos concurrents en place et qui rendent difficile leur accession à notre marché.

Activités et installations

Notre siège social se trouve à Laval au Canada. C'est à cet endroit que sont installées nos équipes de vente pour le marché du design d'intérieur résidentiel en Amérique du Nord et que nous menons nos activités de recherche et de développement. Nous y offrons aussi des services à la clientèle et y effectuons des activités de commercialisation à l'échelle mondiale. À notre siège aux États-Unis, à Grand Rapids au Michigan, nous disposons d'équipes de vente pour le marché du design d'intérieur commercial en Amérique du Nord et nous offrons des services de formation et de soutien à la clientèle. Nous menons aussi des activités de recherche et développement à Grand Rapids au Michigan et à Jacksonville en Floride. Notre service de catalogues électroniques pour le marché du design d'intérieur commercial est aussi offert à partir de nos bureaux à Milwaukee au Wisconsin.

Nos bureaux pour l'Europe sont situés à Bolton au Royaume-Uni, à Lelystad aux Pays-Bas, à Paris et à Montpellier en France. Nous avons aussi des bureaux de vente au Brésil, au Danemark, en Allemagne, au Japon et en Espagne. Ces bureaux offrent aussi des services régionaux de formation, de soutien à la clientèle et de catalogues électroniques. Nous disposons aussi d'une installation de recherche et de développement à Rodez en France. La carte suivante indique les pays où nous avons des bureaux :



EMPLOI DU PRODUIT

Nous prévoyons affecter le produit net du placement des actions nouvelles : (i) aux ventes et à la commercialisation, pour promouvoir nos solutions totales, étendre notre capacité de distribution à l'échelle mondiale et élargir notre réseau d'alliances; (ii) à la recherche et au développement, pour lancer des produits et des services nouveaux et complémentaires; (iii) à des acquisitions stratégiques, pour améliorer la fonctionnalité de nos offres de produits, accroître nos réseaux de distribution et élargir notre clientèle; (iv) aux besoins généraux de la Société. Nous prévoyons qu'environ 10 à 15 % du produit net du placement des actions nouvelles sera affecté aux ventes et à la commercialisation, 30 à 35 % à la recherche et au développement et 50 à 55 % aux acquisitions stratégiques et aux besoins généraux de la Société.

Nous ne recevrons pas de produit net relatif aux actions ordinaires vendues par l'actionnaire vendeur dans le cadre du placement secondaire.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les tableaux suivants présentent les principales informations financières pour les périodes indiquées. Les principales informations financières consolidées présentées ci-dessous aux 31 octobre 2003, 2002 et 2001 et pour les exercices terminés à ces dates, ainsi qu'aux 31 juillet 2004 et 2003 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates, sont tirées de nos états financiers consolidés et de nos états financiers consolidés pro forma, qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les données suivantes doivent être lues en tenant compte de ces états financiers et des notes y afférentes ainsi que du rapport de gestion, lequel figure également ailleurs dans le présent prospectus.

	Périodes de neuf mois terminées les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004	2003	2003	2002	2001
	(en milliers, sauf les données relatives aux actions et les montants par action)				
	(non vérifié)				
Données des résultats consolidés :					
Produits					
Ventes de licences	12 442 \$	9 465 \$	13 133 \$	10 496 \$	9 779 \$
Maintenance et autres produits récurrents	10 154	8 706	11 481	8 511	6 511
Services professionnels	4 083	4 162	5 743	4 018	4 581
	<u>26 679</u>	<u>22 333</u>	<u>30 357</u>	<u>23 025</u>	<u>20 871</u>
Coûts liés aux produits					
Ventes de licences	1 256	953	1 344	1 161	835
Maintenance et services	4 334	3 900	5 626	5 128	5 381
	<u>5 590</u>	<u>4 853</u>	<u>6 970</u>	<u>6 289</u>	<u>6 216</u>
Marge brute	<u>21 089</u>	<u>17 480</u>	<u>23 387</u>	<u>16 736</u>	<u>14 655</u>
Marge brute (%)	79,0 %	78,3 %	77,0 %	72,7 %	70,2 %
Frais d'exploitation					
Ventes et marketing	7 444	6 344	8 817	7 546	7 847
Recherche et développement	4 082	2 902	3 779	3 377	2 115
Frais généraux et administratifs	5 858	5 045	6 489	6 294	4 928
Amortissement de l'écart d'acquisition	—	—	—	—	588
	<u>17 384</u>	<u>14 291</u>	<u>19 085</u>	<u>17 217</u>	<u>15 478</u>
Bénéfice (perte) d'exploitation	<u>3 705</u>	<u>3 189</u>	<u>4 302</u>	<u>(481)</u>	<u>(823)</u>
Frais financiers	<u>359</u>	<u>1 208</u>	<u>1 211</u>	<u>239</u>	<u>13</u>
Bénéfice (perte) avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<u>3 346</u>	<u>1 981</u>	<u>3 091</u>	<u>(720)</u>	<u>(836)</u>
Impôts sur les bénéfices					
Exigibles	324	(158)	23	345	551
Futurs	479	430	318	(172)	(239)
	<u>803</u>	<u>272</u>	<u>341</u>	<u>173</u>	<u>312</u>
Bénéfice (perte) avant la part des actionnaires sans contrôle	<u>2 543</u>	<u>1 709</u>	<u>2 750</u>	<u>(893)</u>	<u>(1 148)</u>
Part des actionnaires sans contrôle	<u>(66)</u>	<u>16</u>	<u>19</u>	<u>(23)</u>	<u>79</u>
Bénéfice net (perte nette)	<u>2 609 \$</u>	<u>1 693 \$</u>	<u>2 731 \$</u>	<u>(870)\$</u>	<u>(1 227)\$</u>
Bénéfice (perte) par action					
Bénéfice (perte) par action de base	<u>0,14 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,17 \$</u>	<u>(0,28)\$</u>	<u>(0,22)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation de base	<u>8 562 520</u>	<u>8 242 340</u>	<u>8 242 640</u>	<u>8 284 640</u>	<u>7 541 820</u>
Bénéfice dilué (perte diluée) par action	<u>0,13 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,17 \$</u>	<u>(0,28)\$</u>	<u>(0,22)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation dilué	<u>9 080 980</u>	<u>8 346 600</u>	<u>8 346 900</u>	<u>8 284 640</u>	<u>7 541 820</u>
Bénéfice par action pro forma⁽¹⁾ :					
Bénéfice par action de base pro forma	<u>● \$</u>	<u>● \$</u>	<u>● \$</u>	<u>● \$</u>	<u>● \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation de base pro forma	<u>●</u>	<u>●</u>	<u>●</u>	<u>●</u>	<u>●</u>
Bénéfice par action dilué pro forma	<u>● \$</u>	<u>● \$</u>	<u>● \$</u>	<u>● \$</u>	<u>● \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation dilué pro forma	<u>●</u>	<u>●</u>	<u>●</u>	<u>●</u>	<u>●</u>

(1) Les données pro forma de cette partie tiennent compte rétroactivement de la restructuration effectuée (voir la rubrique « Restructuration ») et d'autres redressements pro forma décrits dans les états financiers consolidés pro forma (voir les notes des états financiers consolidés pro forma).

	Au 31 juillet 2004		Aux 31 octobre	
	Chiffres réels	Chiffres ajustés ⁽¹⁾	2003	2002
		(en milliers) (non vérifié)		
Données des bilans consolidés :				
Espèces et quasi-espèces	6 222 \$	● \$	5 330 \$	3 223 \$
Fonds de roulement	(1 873)	●	(1 430)	(3 119)
Total de l'actif	34 742	●	31 390	23 582
Produits reportés	8 110	8 110	7 409	5 296
Dette à long terme (y compris la partie à court terme) . . .	1 313	1 313	935	1 092
Total des capitaux propres	17 094	●	12 048	9 866

(1) Les chiffres ajustés tiennent compte du présent placement et de la restructuration. Voir la rubrique « Restructuration ».

RAPPORT DE GESTION

Le rapport de gestion ci-après doit être lu en parallèle avec les principales informations financières et les états financiers ainsi que les notes y afférentes figurant ailleurs dans le présent prospectus. Certains renseignements inclus dans les présentes constituent des déclarations prospectives fondées sur des hypothèses et des résultats prévus qui sont assujettis à des risques considérables, à des incertitudes ainsi qu'à d'autres facteurs. Si l'un ou plusieurs de ces facteurs devaient se concrétiser ou si les hypothèses sous-jacentes s'avéraient erronées, les résultats réels pourraient être très différents des résultats prévus. Se reporter aux rubriques « Énoncés prospectifs » et « Facteurs de risques ».

Vue d'ensemble

Nous créons, vendons et mettons en place des applications logicielles et offrons également les services d'assistance connexes. Ces applications sont destinées aux fabricants, détaillants et chaînes de produits configurables dans le secteur de la décoration intérieure industrielle, soit des produits qui offrent des fonctions de conception, de spécification, de photoréalisme et de visualisation 3D à la fine pointe de la technologie. Nous offrons aussi des solutions d'affaires électroniques exclusives qui intègrent l'ensemble des processus de conception, des ventes, de la chaîne d'approvisionnement et de fabrication du secteur de la décoration intérieure industrielle.

Produits et charges

Produits

Produits provenant des ventes de licences : ces produits proviennent de l'octroi de licences pour nos logiciels de bureau et de serveur informatique d'entreprise. Chaque licence de logiciel est habituellement permanente et l'utilisateur fait un versement unique. Chaque licence est limitée à un seul utilisateur et elle est incessible.

Produits provenant de la maintenance et d'autres produits récurrents : ces produits proviennent du soutien aux clients, des mises à niveau de produits, des souscriptions aux catalogues électroniques, des services Web et de frais d'utilisation de logiciels. Habituellement, les contrats de maintenance et d'autres produits récurrents portent sur une durée de douze mois et ils sont renouvelables au gré du client.

Produits provenant des services professionnels : ces produits proviennent de la formation, de la création de catalogues électroniques et des services de maintenance et d'intégration, tels que les services de consultation et de personnalisation des applications.

Nos produits globaux ont connu un taux de croissance annuel composé de 20,6 % au cours des trois derniers exercices financiers, atteignant 30,4 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003. Au cours de la période, nous avons enregistré une augmentation de nos produits découlant des ventes à de nouveaux clients ainsi que des ventes de produits et de services additionnels à notre clientèle existante. Les produits provenant de la maintenance et d'autres produits récurrents ont représenté 38,1 % et 37,8 % du total des produits pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 et pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003, respectivement.

Coûts liés aux produits

Coûts liés aux produits provenant des ventes de licences : ces coûts sont principalement constitués de ce qui suit : i) les redevances payables sur certaines ventes de licences à des tiers dont la technologie est intégrée dans notre logiciel; ii) le coût des logiciels de tiers vendus à nos clients; et iii) les coûts associés au produit logiciel en tant que tel, y compris les reproductions, les manuels et les encarts ainsi que l'emballage.

Coûts liés aux produits provenant de la maintenance et d'autres services : ces coûts comprennent principalement les frais de personnel et les autres coûts connexes engagés relativement au soutien aux clients, aux mises à niveau des logiciels (autres que les frais de recherche et de développement), à la création de catalogues électroniques et aux mises à jour, aux services Web, à la formation et à l'intégration. Ces coûts se rapportent aux produits provenant de la maintenance et autres produits récurrents et aux services professionnels.

Frais d'exploitation

Frais de vente et de marketing : ces frais comprennent principalement les coûts liés au personnel et à nos activités de vente et de marketing, y compris les salaires et les commissions versés à notre équipe de vente ainsi que les commissions versées aux conseillers dans le secteur, de même que les coûts se rapportant à l'expédition, à la publicité, au télémarketing, aux salons professionnels et autres activités de promotion ainsi qu'aux matériaux.

Frais de recherche et de développement : ces frais comprennent principalement les coûts liés au personnel et au développement de nouveaux produits, à l'amélioration des produits existants, aux activités d'assurance de la qualité ainsi qu'aux outils et équipements nécessaires pour la création de logiciels. Les frais de recherche et de développement sont présentés déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement qui s'appliquent.

Frais généraux et administratifs : ces frais comprennent principalement les coûts liés à la location de bureaux, aux fonctions administratives, informatiques et financières, aux honoraires juridiques et professionnels, aux assurances et aux autres charges du siège social.

Changements et résumé des principales conventions comptables

Constatation des produits

Nos produits proviennent des ventes de licences, de la maintenance et des autres services.

Nous constatons nos produits conformément aux dispositions du chapitre 3400 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») et nous nous conformons aux normes américaines pertinentes, dont le Statement of Position (« SOP ») 97-2 de l'American Institute of Certified Public Accountants (« AICPA »), intitulé « Software Revenue Recognition » et le SOP 98-9, intitulé « Modification of SOP 97-2, Software Recognition, with Respect to Certain Transactions ».

En date du 1^{er} février 2004, nous avons adopté prospectivement les recommandations de l'Abrégé des délibérations du Comité sur les problèmes nouveaux CPN-141, Constatation des produits (« CPN-141 »), et le CPN-142, Accords de prestations multiples générateurs de produits (« CPN-142 »). Le CPN-141 présente des directives interprétatives quant à l'application des critères de constatation des produits du chapitre 3400 du Manuel de l'ICCA. Le CPN-142 traite de certains aspects de la comptabilisation, par un fournisseur, des accords en vertu desquels celui-ci exécutera de multiples activités génératrices de produits. L'adoption de ces normes n'a pas eu d'incidence significative sur les états financiers consolidés de la société.

Nous constatons les produits provenant des ventes de licences lorsque nous avons des preuves convaincantes de l'existence d'un accord, le logiciel a été livré, les montants que le client doit payer sont fixes et déterminés, et le recouvrement est jugé probable. Les accords de licences ne prévoient pas de droit de retour.

Nous constatons les produits provenant des contrats de maintenance et d'autres produits récurrents sur la durée du contrat, soit habituellement douze mois. Si le recouvrement n'est pas jugé probable, le produit est constaté lorsque les sommes sont recouvrées.

Nous constatons les produits provenant des services professionnels lorsque ces services sont rendus.

Pour ce qui est des contrats de multiples prestations (par exemple, des licences, de la maintenance et d'autres services), nous répartissons les produits à chaque prestation du contrat selon la juste valeur de chacune de ces prestations. La juste valeur d'une prestation doit être constatée en fonction de preuves qui émanent du fournisseur. Nous limitons l'évaluation des preuves objectives émanant du fournisseur pour la juste valeur des prestations au prix demandé pour la prestation lorsqu'elle est vendue séparément. S'il existe des preuves objectives et fiables de la juste valeur de toutes les prestations non fournies mais aucune preuve semblable pour la ou les prestations fournies, le produit est constaté selon la méthode du montant résiduel. Selon cette méthode, la juste valeur des prestations non fournies est reportée et le reste de la contrepartie attribuée aux prestations fournies est constaté à titre de produit si tous les autres critères de constatation des produits sont respectés. S'il n'est pas possible d'évaluer la juste valeur d'une ou des prestations non fournies, les produits sont reportés et constatés de façon proportionnelle sur la dernière prestation non fournie.

Nous concluons aussi divers contrats avec nos clients pour des services comme la création de catalogues électroniques, la maintenance, la formation et les services d'intégration. Les produits de contrats sont comptabilisés selon la méthode de l'avancement des travaux. Selon cette méthode, les produits de contrats et les profits sont constatés proportionnellement au degré d'avancement des travaux. Nous utilisons la méthode des efforts fournis selon laquelle le degré d'avancement est calculé en fonction des frais de main-d'œuvre directe engagés à la date des états financiers par rapport au total estimatif des frais de main-d'œuvre directe. Les contrats en cours sont évalués en tenant compte des coûts de main-d'œuvre, incluant les profits estimés. Les contrats en cours représentent les contrats pour lesquels les services ont été rendus mais qui n'ont pas encore été facturés. Les pertes sont comptabilisées dès qu'elles sont estimables.

Les produits reportés consistent en produits découlant de services qui n'ont pas encore été fournis.

Frais de recherche et de développement et crédits d'impôt s'y rapportant

Les frais de recherche et de développement, moins les crédits d'impôt, sont comptabilisés aux résultats consolidés de la période au cours de laquelle ils sont engagés, à moins qu'ils respectent les critères de capitalisation en vertu des principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, auquel cas ils sont reportés et amortis selon la méthode linéaire sur trois ans.

Nous sommes admissibles à certains crédits d'impôt canadiens à l'égard des activités de recherche et de développement admissibles réalisées au Canada et relativement au Carrefour de la nouvelle économie. En tant que société privée sous contrôle canadien (« SPCC »), nous avons droit au remboursement de certains crédits d'impôt à l'investissement alors que nous pouvons porter ceux qui ne sont pas remboursables en réduction des passifs d'impôts futurs. Les crédits d'impôt non remboursables peuvent être reportés sur dix ans. Au moment de la clôture de l'appel public à l'épargne proposé, nous cesserons d'être admissibles en tant que SPCC dans une année d'imposition, et certains crédits d'impôt pour cet exercice et les périodes ultérieures seront alors calculés à des taux inférieurs. Certains crédits d'impôt deviendront non remboursables, mais continueront d'être applicables en réduction des passifs d'impôts futurs.

Les crédits d'impôt sont constatés lorsque nous sommes raisonnablement assurés de réaliser les montants. Les crédits d'impôt que nous enregistrons sont sujets à la révision et à l'approbation des autorités fiscales, et il est possible que les montants accordés diffèrent des montants comptabilisés. Nous avons comptabilisé les crédits d'impôt en réduction des charges s'y rapportant dans le cas des éléments passés en charges aux résultats consolidés et en réduction du coût de l'actif s'y rapportant dans le cas des éléments capitalisés aux bilans consolidés.

Rémunération et autres versements à base d'actions

Avant le 1^{er} novembre 2002 aucune contrepartie n'a été constatée au moment de l'octroi des options d'achat d'actions et toute contrepartie versée par les employés à l'exercice des options d'achat d'actions ou au rachat des actions est créditée aux capitaux propres. Si les actions ou les options d'achat d'actions sont rachetées auprès des employés, l'excédent de la contrepartie versée sur la valeur comptable des actions ou des options d'achat d'actions rachetées est imputé au surplus d'apport.

En date du 1^{er} novembre 2002, nous avons appliqué la norme publiée par l'ICCA au chapitre 3870 du Manuel intitulé « Rémunérations et autres paiements à base d'actions ». Les recommandations exigent que la

méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur soit utilisée pour les attributions à base d'actions au profit des employés qui doivent être réglées en espèces et que les attributions soient classées à titre de passif. Avant le 1^{er} novembre 2003, nous étions tenus de racheter les actions attribuées aux employés ou celles qu'ils ont obtenues par l'exercice des options d'achat d'actions lorsque les employés quittent la société. La norme a été mise en application rétroactivement sans redressement des états financiers consolidés de 2002 et des périodes antérieures. L'incidence cumulative de la mise en application a été une augmentation du déficit de 1 649 000 \$ et une charge de 29 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003.

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003, nous avons constaté une charge de rémunération à l'état des résultats consolidés et une augmentation correspondante du compte du passif au titre de rémunération à base d'actions au bilan consolidé relativement aux options d'achat d'actions et aux actions accordées aux employés qui doivent être réglées en espèces lorsque les employés quittent la société. La charge de rémunération est calculée selon la juste valeur. Dans le cas des options d'achat d'actions, le passif au titre de rémunération à base d'actions est l'excédent de la juste valeur des actions ordinaires sur le prix d'exercice des options d'achat d'actions. Dans le cas des actions accordées aux employés, le passif équivaut à la juste valeur des actions. Nous constatons aux résultats le montant de la variation d'un exercice à l'autre du passif au titre de rémunération à base d'actions.

Depuis le 1^{er} novembre 2003, à la suite d'une modification de pratique de gestion et à des modifications de conventions entre actionnaires, les attributions à base d'actions aux employés sont comptabilisées à titre d'attributions qui prévoient un règlement par l'émission d'instruments de capitaux propres. En conséquence, le passif au titre de rémunération à base d'actions lié aux actions ordinaires et aux options d'achat d'actions ordinaires de 2 484 000 \$ a été reclassé dans les capitaux propres et la portion attribuable aux actions privilégiées de catégorie « B » totalisant 34 000 \$ a été reclassée aux créiteurs.

À la suite de cette modification, nous avons choisi de divulguer le résultat pro forma de l'incidence qu'aurait eue l'application de la méthode de la juste valeur par opposition à l'application de la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur sur le bénéfice net et sur le bénéfice par action. Nous avons fourni une telle présentation pro forma pour l'exercice ouvert le 1^{er} novembre 2003, en utilisant la méthode de la valeur minimum pour calculer la charge de rémunération pro forma.

Dépréciation d'actifs à long terme

La valeur comptable des immobilisations et des actifs incorporels est soumise à un test de dépréciation régulièrement ou lorsque des événements ou des situations indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Si la valeur comptable est supérieure à la valeur recouvrable, selon les flux de trésorerie futurs nets estimatifs non actualisés, la réduction de la valeur à la juste valeur est imputée aux résultats consolidés. Avant le 1^{er} novembre 2003, la valeur des actifs ayant subi une perte de valeur était réduite au montant des flux de trésorerie futurs nets estimatifs non actualisés.

Écart d'acquisition

Au 1^{er} novembre 2001, nous avons adopté les recommandations du chapitre 3062 du Manuel de l'ICCA, « Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels ». L'écart d'acquisition n'est plus amorti mais il est plutôt soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment s'il survient des événements ou des situations qui indiquent une dépréciation possible. Le test de dépréciation est accompli principalement en déterminant si la juste valeur d'une unité d'exploitation, selon les flux de trésorerie actualisés, est supérieure à la valeur comptable nette de cette unité d'exploitation à la date d'évaluation. Si la juste valeur est supérieure à la valeur comptable, il n'y a pas de dépréciation. Si la valeur comptable est supérieure à la juste valeur, l'unité d'exploitation est soumise à un deuxième test de dépréciation pour calculer la valeur estimative de l'écart d'acquisition afin d'établir si elle est inférieure à la valeur comptable. La juste valeur estimative de l'écart d'acquisition est calculée selon la même méthode que celle utilisée pour évaluer l'écart d'acquisition à la date d'acquisition lors d'un regroupement d'entreprises, c'est-à-dire, l'excédent de la juste valeur de l'unité d'exploitation sur la juste valeur des éléments identifiables de l'actif acquis de l'unité d'exploitation. Conformément aux dispositions transitoires des recommandations comptables, nous avons effectué un test de dépréciation des écarts d'acquisition et avons constaté qu'aucune dévaluation n'était nécessaire.

Avant le 1^{er} novembre 2001, nous amortissions les écarts d'acquisition et nous évaluons la valeur comptable de l'écart d'acquisition annuellement selon le montant estimatif du bénéfice net et des flux de trésorerie courants et futurs non actualisés afin de constater s'il y avait lieu de comptabiliser une réduction de valeur. En 2001, les écarts d'acquisition étaient amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur des périodes d'au plus dix ans et l'amortissement était de 587 526 \$.

Comparaison des neuf mois terminés les 31 juillet 2004 et 2003

Acquisitions et regroupement d'entreprises

En juin 2004, nous avons acquis la moitié des 49 % restant de la part des actionnaires sans contrôle dans Power Computing Technologies Ltd. En vertu de la convention d'achat datée du 15 juin 2004, la société prévoit aussi acheter les 24,5 % restant de la part des actionnaires sans contrôle à la clôture du placement initial. En juin et mai 2004 respectivement, nous avons aussi acquis les 49 % restant de la part des actionnaires sans contrôle dans la filiale 20-20 SPI, S.A. et les 10 % restant de la part des actionnaires sans contrôle dans 20-20 Technologies (Asia) Co., Ltd. Se référer à la note 8 des états financiers consolidés dans le prospectus pour plus de détails relatifs à ces acquisitions.

Produits

Le total de nos produits a augmenté de 19,5 %, ou 4,3 millions de dollars, pour atteindre 26,7 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, par rapport à 22,3 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003. Cette augmentation est principalement attribuable à notre secteur nord-américain, dont les produits ont progressé de 17,2 %, ou 3,2 millions de dollars, passant de 18,6 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003 à 21,8 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004. En Europe, nos produits ont connu une hausse de 28,6 %, ou 0,9 million de dollars, pour s'établir à 4,1 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement à 3,2 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003.

Les *produits provenant des ventes de licences* se sont accrus de 31,5 %, ou 3,0 millions de dollars, pour atteindre 12,4 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 contre 9,5 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003. La croissance des produits provenant des ventes de licences résulte de l'augmentation du nombre de clients et des ventes additionnelles aux clients existants, alimentée à la fois par l'amélioration des produits, les efforts de marketing et les promotions des ventes supplémentaires. Aussi, pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, par opposition à la même période de 2003, les produits provenant des ventes de licences réalisées en Europe ont bénéficié de l'appréciation des devises auxquelles nous sommes exposés (euro, livre sterling, couronne danoise) (collectivement appelées « monnaies européennes ») par rapport au dollar américain. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain durant cette période a eu peu de répercussions sur les produits provenant des ventes de licences réalisées en Amérique du Nord puisque la majorité de ces ventes sont constatées en dollars américains.

Les *produits provenant de la maintenance et d'autres produits récurrents* ont progressé de 16,6 %, ou 1,4 million de dollars, pour s'établir à 10,2 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement à 8,7 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003. Cette progression est principalement attribuable aux produits provenant des services d'amélioration et de soutien additionnels fournis au nombre croissant de détenteurs de licence. La hausse s'explique également par l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement à la même période de 2003. Aux termes de certains principes comptables, les produits en dollars canadiens et en dollars américains découlant de contrats de service doivent faire l'objet d'ajustements comptables au titre des écarts de conversion. Il en résulte que ces produits sont touchés par les variations des taux de change comme s'ils avaient été initialement réalisés en dollars canadiens. Enfin, l'augmentation s'explique en partie par le fait que les produits provenant de la maintenance et d'autres produits récurrents réalisés en Europe ont bénéficié de l'appréciation des monnaies européennes par rapport au dollar américain au cours de cette période.

Les *produits provenant des services professionnels* ont diminué de 1,9 %, ou 0,1 million de dollars, pour passer à 4,1 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 par opposition à 4,2 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003. La baisse est principalement attribuable à la réalisation en

octobre 2003 d'un projet s'échelonnant sur de nombreuses années avec un important fabricant en Amérique du Nord. La diminution a été contrebalancée en partie par des nouveaux contrats et par l'appréciation des monnaies européennes par rapport au dollar américain pour les mêmes périodes, ce qui a avantagé les produits provenant des services professionnels en Europe. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain entre les périodes intermédiaires a eu peu d'incidence sur les produits provenant des services professionnels fournis en Amérique du Nord étant donné que la majorité de ces produits sont réalisés en dollars américains.

Au cours des périodes futures, les produits provenant des ventes de licences, de la maintenance et d'autres produits récurrents ainsi que des services professionnels devraient augmenter dans tous nos secteurs géographiques, car nous comptons continuer d'accroître notre clientèle et de présenter et vendre de nouveaux produits à notre clientèle existante. Les produits provenant des services professionnels devraient également progresser au cours des périodes futures, au fur et à mesure de l'élargissement de la gamme de produits et de solutions offertes au cours des années à venir.

Coûts liés aux produits

Les *coûts liés aux produits provenant des ventes de licences* ont augmenté de 31,8 %, ou 0,3 million de dollars, atteignant 1,3 million de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement à 1,0 million de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003, ce qui représente 10,1 % de la marge brute sur les ventes de licences pour chacune des deux périodes. La hausse en dollars s'explique surtout par le fait d'avoir constaté un nombre plus élevé de ventes de produits faisant l'objet d'une licence au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004 par opposition aux neuf mois terminés le 31 juillet 2003. L'appréciation du dollar canadien au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement à la même période en 2003 n'a que partiellement contribué à la hausse étant donné que la majeure partie des coûts liés aux produits provenant des licences sont engagés en dollars américains. Même s'ils devaient continuer d'augmenter en termes de dollars, les coûts liés aux produits provenant des licences devraient demeurer relativement constants en matière de pourcentage des produits provenant des ventes de licences au cours des périodes futures.

Les *coûts liés aux produits provenant de la maintenance et d'autres services* se sont accrus de 11,1 %, ou 0,4 million de dollars, pour atteindre 4,3 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, comparativement à 3,9 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003, et ils ont représenté 30,4 % et 30,3 % des produits provenant de la maintenance et d'autres services pour chacune des périodes, respectivement. La hausse des montants en dollars s'explique surtout par l'augmentation des services de soutien fournis à notre nouvelle clientèle qui s'accroît et par la prestation de services complémentaires additionnels à nos clients existants durant les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 par opposition à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation est également imputable à l'appréciation des monnaies européennes par rapport au dollar américain au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement à la même période de l'exercice précédent en ce qui a trait aux coûts liés aux produits provenant de la maintenance et d'autres services engagés en Europe et, dans une moindre mesure, à l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain en ce qui concerne les coûts engagés en dollars canadiens. Même si les coûts exprimés en termes de dollars devraient continuer de s'accroître, les coûts liés aux produits provenant de la maintenance et d'autres services devraient demeurer relativement constants en matière de pourcentage des produits provenant de la maintenance et d'autres services au cours des périodes futures.

Marge brute

La *marge brute* a augmenté de 20,6 %, ou 3,6 millions de dollars, pour atteindre 21,1 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, par opposition à 17,5 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003, et elle a représenté 79,0 % et 78,3 % du total des produits pour chaque période, respectivement.

Frais d'exploitation

Les *frais de vente et de marketing* ont augmenté de 17,3 %, ou 1,1 million de dollars, pour s'établir à 7,4 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, contre 6,3 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003, et ils ont représenté 27,9 % et 28,4 % du total des produits pour chacune des

périodes, respectivement. La hausse en dollars s'explique principalement par l'augmentation des sommes totales versées à notre équipe de vente, une partie de leur rémunération totale étant proportionnelle au volume plus élevé des ventes de licences atteint. L'augmentation est aussi imputable à l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004 par opposition à la même période de l'exercice précédent en ce qui concerne les frais de vente et de marketing engagés en dollars canadiens, ainsi qu'à l'appréciation des monnaies européennes par rapport au dollar américain en ce qui a trait aux frais engagés en Europe. L'accroissement du personnel de marketing a également contribué à cette hausse. Enfin, l'augmentation s'explique aussi par l'accroissement des activités de marketing, y compris les frais de promotion et les frais connexes. Les frais de vente exprimés en dollars devraient s'accroître au cours des périodes futures étant donné que les sommes versées à notre équipe de vente et aux conseillers du secteur augmentent proportionnellement à la croissance de nos ventes et que les activités de marketing s'accroîtront, car nous continuons d'investir sur ce plan afin de faire davantage connaître nos produits.

Les *frais de recherche et de développement* ont augmenté de 40,7 %, ou 1,2 million de dollars, pour s'établir à 4,1 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, comparativement à 2,9 millions de dollars pour la période comparable de 2003, ce qui représente 15,3 % et 13,0 % du total des produits pour chaque période, respectivement. Cette progression s'explique principalement par l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement à la même période de l'exercice précédent étant donné que la majorité des frais de recherche et de développement sont engagés en dollars canadiens. La hausse est également imputable à l'accroissement des frais de recherche et de développement, ce qui inclut les coûts liés au personnel et à l'amélioration des produits offerts, dont les mises à niveau des logiciels et les nouvelles solutions et caractéristiques connexes. Les efforts déployés ont consisté principalement à favoriser l'intégration de nos logiciels de conception et de ventes dans la chaîne d'approvisionnement de nos clients et dans leurs systèmes de planification des ressources de l'entreprise (ERP) et ceux des ressources de fabrication (MRP). Les frais de recherche et de développement devraient augmenter en termes de dollars au cours des périodes futures, étant donné que nous continuons d'améliorer les produits offerts, dont les mises à niveau des logiciels, et de lancer de nouvelles solutions et caractéristiques connexes.

Les *frais généraux et administratifs* se sont accrus de 16,1 %, ou 0,8 million de dollars, pour atteindre 5,9 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, comparativement à 5,0 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003, et ils ont représenté 22,0 % et 22,6 % du total des produits de chaque période, respectivement. La hausse des frais généraux et administratifs exprimée en dollars est principalement attribuable à des honoraires professionnels versés plus élevés au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004, par rapport aux neuf mois terminés le 31 juillet 2003, et à l'embauche de certains membres du personnel, dont un contrôleur et un conseiller juridique interne, qui ont été embauchés après le 31 juillet 2003 et étaient présents pour l'ensemble des neuf mois terminés le 31 juillet 2004. L'augmentation s'explique aussi par l'appréciation du dollar canadien au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement à la même période de l'exercice précédent, étant donné qu'une importante proportion des frais généraux et administratifs sont engagés en dollars canadiens, à savoir les charges de notre siège social à Laval au Québec.

Bénéfice d'exploitation

Le *bénéfice d'exploitation* a augmenté de 16,2 %, ou 0,5 million de dollars, pour s'établir à 3,7 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement à 3,2 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003, et il a représenté 13,9 % et 14,3 % du total des produits pour chacune de ces périodes, respectivement.

Autres charges

Les *frais financiers* ont diminué de 70,3 %, ou 0,8 million de dollars, pour s'établir à 0,4 million de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, comparativement à 1,2 million de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003. Cette baisse s'explique surtout par la constatation d'un gain de change de 0,2 million de dollars pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, comparativement à une perte de change de 0,6 million de dollars pour les neuf mois correspondants de l'exercice précédent. La baisse a été partiellement compensée par l'appréciation du dollar canadien au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004 comparativement au

neuf mois terminés le 31 juillet 2003, étant donné que la majorité des intérêts à verser sur la dette non réglée sont libellés en dollars canadiens.

Comparaison des exercices financiers terminés les 31 octobre 2003 et 2002

Acquisitions et regroupements d'entreprises

Les résultats analysés ci-après à l'égard de l'exercice terminé le 31 octobre 2003 comprennent les produits et charges d'un exercice complet à la fois pour 20-20 SPI S.A., entreprise dans laquelle nous avons acquis une participation de 51 % en juillet 2002, et dans 20-20 CAP Inc., entreprise que nous avons acquise en totalité en juin 2002. Pour de plus amples détails sur ces acquisitions, se reporter à la note 8 des notes afférentes aux états financiers consolidés figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Produits

Le total de nos produits a augmenté de 31,8 %, ou 7,3 millions de dollars, pour atteindre 30,4 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, comparativement à 23,0 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. Cette augmentation est attribuable en majeure partie à des améliorations dans notre secteur nord-américain, dont les produits ont progressé de 36,8 %, ou 6,9 millions de dollars, passant de 18,8 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 à 25,8 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003. En Europe, nos produits ont progressé de 22,1 %, ou 0,7 million de dollars, pour s'établir à 4,0 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 par opposition à 3,3 millions de dollars pour la même période de 2002.

Les *produits provenant des ventes de licences* se sont accrus de 25,1 %, ou 2,6 millions de dollars, pour atteindre 13,1 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 contre 10,5 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. La croissance des produits provenant des ventes de licences pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 résulte de l'augmentation du nombre de clients et des ventes additionnelles aux clients existants, alimentée par l'amélioration des produits, ce qui comprend l'ajout de nouvelles caractéristiques, les efforts de marketing et les promotions des ventes. Aussi, pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, par opposition à la même période de 2002, les produits provenant des ventes de licences réalisées en Europe ont bénéficié de l'appréciation des monnaies européennes par rapport au dollar américain. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain durant cette période a eu peu de répercussions sur les produits provenant des ventes de licences réalisées en Amérique du Nord puisque la majorité de ces ventes sont constatées en dollars américains.

Les *produits provenant de la maintenance et d'autres produits récurrents* ont progressé de 34,9 %, ou 3,0 millions de dollars, pour passer à 11,5 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, contre 8,5 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. Cette progression est principalement attribuable aux ventes ciblées et aux efforts de marketing déployés pour rétablir des contrats de soutien inactifs et pour assurer des services d'amélioration et de soutien additionnels au nombre accru de détenteurs de licence. L'augmentation est aussi imputable à l'obtention de plus de contrats visant des services Web, dont des services d'hébergement et d'échange électronique de données. La hausse s'explique également en partie par l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à la même période de 2002, la maintenance et les autres produits récurrents ayant bénéficié d'un contrat de service conclu en Amérique du Nord. Aux termes de certains principes comptables, les produits en dollars canadiens et américains découlant de contrats de services doivent faire l'objet d'ajustements comptables au titre des écarts de conversion. Il en résulte que ces produits sont touchés par les variations des taux de change comme s'ils avaient été initialement réalisés en dollars canadiens. Enfin, l'augmentation s'explique en partie par le fait que les produits provenant de la maintenance et d'autres produits récurrents réalisés en Europe ont bénéficié de l'appréciation des monnaies européennes par rapport au dollar américain au cours de cette période.

Les *produits provenant des services professionnels* ont augmenté de 42,9 %, ou 1,7 million de dollars, pour passer à 5,7 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, contre 4,0 millions de

dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. La hausse est principalement attribuable à l'accroissement des produits provenant d'importants contrats additionnels visant la création de catalogues conclus durant l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 par opposition à l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. L'augmentation est également attribuable à l'appréciation des monnaies européennes par rapport au dollar américain, ce qui a avantage les produits provenant des services professionnels pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain entre les périodes intermédiaires a eu peu d'incidence sur les produits provenant des services professionnels fournis en Amérique du Nord étant donné que la majorité de ces produits sont réalisés en dollars américains.

Coûts liés aux produits

Les *coûts liés aux produits provenant des ventes de licences* ont augmenté de 15,8 %, ou 0,2 million de dollars, pour passer à 1,4 million de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, contre 1,2 million de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, donnant lieu à des marges brutes sur les ventes de licences de 89,8 % et 88,9 % pour chacune des deux périodes, respectivement. L'accroissement des coûts est surtout imputable à l'augmentation des coûts directs liés aux licences (comme les médias, les reproductions, les encarts et les emballages) qui est proportionnelle à la progression des ventes de licences entre les deux périodes. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par une baisse des ventes de licences pour lesquelles nous avons eu des redevances à payer à un tiers au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, par opposition à l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, n'a que partiellement contribué à la hausse étant donné que la majeure partie des coûts liés aux produits provenant des licences sont engagés en dollars américains.

Les *coûts liés aux produits provenant de la maintenance et d'autres services* ont augmenté de 9,7 %, ou 0,5 million de dollars, pour s'établir à 5,6 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, comparativement à 5,1 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, et ils ont représenté 32,7 % et 40,9 % des produits provenant de la maintenance et d'autres services pour chacune des périodes, respectivement. Cette progression s'explique surtout par l'augmentation des services de soutien fournis à notre nouvelle clientèle qui s'accroît et par la prestation de services complémentaires additionnels à nos clients existants durant l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. L'augmentation est également partiellement imputable à l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain au cours de cette période en ce qui a trait aux coûts liés aux produits provenant de la maintenance et d'autres services engagés en dollars canadiens et à l'appréciation des monnaies européennes en ce qui a trait aux coûts engagés en Europe. La baisse des coûts en pourcentage des produits provenant de la maintenance et d'autres services s'explique par l'accroissement de la productivité de nos services de soutien aux clients dans le cadre de la prestation de services à un nombre croissant de détenteurs de licence.

Marge brute

La *marge brute* a augmenté de 39,7 %, ou 6,7 millions de dollars, pour atteindre 23,4 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, par opposition à 16,7 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, et elle a représenté 77,0 % et 72,7 % du total des produits pour chaque période, respectivement.

Frais d'exploitation

Les *frais de vente et de marketing* ont augmenté de 16,8 %, ou 1,3 million de dollars, pour s'établir à 8,8 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, contre 7,5 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, et ils ont représenté 29,0 % et 32,8 % du total des produits de chaque période, respectivement. La baisse exprimée en pourcentage du total des produits s'explique surtout par l'accroissement de la productivité de notre équipe de vente et des conseillers du secteur ainsi que par l'augmentation des seuils de rentabilité (quotas) pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003,

comparativement à la même période de l'exercice précédent. La hausse en dollars s'explique principalement par l'augmentation des sommes totales versées à notre équipe de vente et aux conseillers du secteur, une partie de leur rémunération totale étant proportionnelle au volume plus élevé des ventes de licences atteint. L'accroissement en termes de dollars est également attribuable à l'appréciation du dollar canadien au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à la même période de l'exercice précédent en ce qui concerne les frais de vente et de marketing engagés en dollars canadiens, ainsi qu'à l'appréciation des monnaies européennes en ce qui a trait aux frais engagés en Europe. Enfin, l'augmentation en dollars s'explique aussi par l'accroissement des activités de marketing, y compris les frais de promotion et les frais connexes.

Les *frais de recherche et de développement* ont augmenté de 11,9 %, ou 0,4 million de dollars, pour s'établir à 3,8 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, comparativement à 3,4 millions de dollars pour la période comparable de 2002, ce qui représente 12,4 % et 14,7 % du total des produits pour chaque période, respectivement. Cette progression s'explique par plusieurs facteurs, dont les coûts liés au personnel et à l'amélioration des produits offerts, dont les mises à niveau des logiciels, et par les nouvelles solutions et caractéristiques connexes. Les efforts déployés ont consisté principalement à favoriser l'intégration de nos logiciels de conception et de ventes dans la chaîne d'approvisionnement de nos clients et dans nos systèmes de planification des ressources de l'entreprise et de planification des besoins-matières. Cette augmentation est également attribuable à l'appréciation du dollar canadien durant l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à la même période de l'exercice précédent étant donné que la majorité des frais de recherche et de développement sont engagés en dollars canadiens.

Les *frais généraux et administratifs* se sont accrus de 3,1 %, ou 0,2 million de dollars, pour atteindre 6,5 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, comparativement à 6,3 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, et ils ont représenté 21,4 % et 27,3 % du total des produits de chaque période, respectivement. La baisse en pourcentage du total des produits résulte de la mise à profit et de la meilleure utilisation de nos ressources pour générer des niveaux de produits plus élevés. L'augmentation exprimée en dollars est principalement attribuable à l'accroissement des honoraires professionnels versés au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 à l'embauche de certains membres du personnel, dont un contrôleur et un conseiller juridique interne, entre le 31 octobre 2002 et le 31 octobre 2003. L'augmentation s'explique aussi par l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à la même période de l'exercice précédent, étant donné qu'une importante part des frais généraux et administratifs, notamment ceux de notre siège social à Laval au Québec, sont engagés en dollars canadiens.

Bénéfice d'exploitation

Le *bénéfice d'exploitation* pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 s'est établi à 4,3 millions de dollars, ou à 14,2 % du total des produits, ce qui se compare favorablement avec la perte d'exploitation de 0,5 million de dollars sur le total des produits de 23,0 millions de dollars de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002.

Autres charges

Les *frais financiers* ont augmenté de 1,0 million de dollars, pour s'établir à 1,2 million de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, comparativement à 0,2 million de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. Cette hausse s'explique surtout par la constatation d'une perte de change de 560 000 \$ pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003, comparativement au fait qu'aucun gain de change ou qu'aucune perte de change n'ont été constatés pour la période comparable de l'exercice précédent. La hausse est également attribuable aux intérêts plus élevés à verser sur des débentures convertibles étant donné qu'en juin 2002, nous avons émis de nouvelles débentures pour une tranche additionnelle de 3,0 millions de dollars canadiens. Enfin, la hausse est aussi imputable à l'appréciation du dollar canadien au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2003 comparativement à la même période de l'exercice précédent, car la majorité des intérêts à verser sur la dette non réglée sont libellés en dollars canadiens.

Comparaison des exercices financiers terminés les 31 octobre 2002 et 2001

Dans l'analyse des résultats des exercices financiers terminés les 31 octobre 2002 et 2001, il est fait abstraction des effets de la variation des taux de change entre les deux périodes. Ces variations, y compris celles du dollar canadien et des monnaies européennes par rapport au dollar américain, n'ont pas été importantes en ce qui concerne les variations des postes des produits et charges entre ces périodes.

Acquisitions et regroupements d'entreprises

Les résultats analysés ci-après comprennent, pour une partie de l'exercice financier terminé le 31 octobre 2002, les produits et charges de 20-20 SPI, S.A., entreprise dans laquelle nous avons acquis une participation de 51 % en juillet 2002, et de 20-20 CAP, Inc., entreprise que nous avons acquise en totalité en juin 2002. En outre, pour l'exercice complet de douze mois terminé le 31 octobre 2002, les résultats analysés ci-après comprennent les produits et charges d'un exercice complet de 20-20 Giza, Inc. (que nous avons acquis en totalité en février 2001), comparativement à une période de neuf mois pour l'exercice précédent. Pour de plus amples détails sur ces acquisitions, se reporter à la note 8 des notes afférentes aux états financiers consolidés figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Produits

Le total de nos produits a augmenté de 10,3 %, ou 2,1 millions de dollars, pour atteindre 23,0 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, par rapport à 20,9 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001. Cette augmentation est principalement attribuable à notre secteur nord-américain, dont les produits ont progressé de 11,0 %, ou 1,9 million de dollars, passant de 17,0 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001 à 18,8 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002. En Europe, nos produits ont connu une hausse de 3,9 %, ou 0,1 million de dollars, pour s'établir à 3,3 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 comparativement à 3,2 millions de dollars pour la même période en 2001.

Les *produits provenant des ventes de licences* se sont accrus de 7,3 %, ou 0,7 million de dollars, pour atteindre 10,5 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 contre 9,8 millions de dollars pour la période comparable de 2001. La croissance d'un exercice à l'autre des produits liés aux licences résulte de l'augmentation du nombre de clients et des ventes additionnelles aux clients existants, alimentée par les efforts de marketing additionnels. Les produits provenant des ventes de licences pour l'exercice terminé le 31 octobre 2002 ont été affectés négativement par l'accélération des ventes de licences à deux des clients les plus importants de la société dans le secteur des centres de rénovation. Ces ventes de licences, destinées à répondre à une partie des programmes d'expansion des centres de rénovation pour 2002, ont été réalisées pour la plupart au cours des derniers mois de l'exercice terminé le 31 octobre 2001 au lieu d'être réparties également sur l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002.

Les *produits provenant de la maintenance et d'autres produits récurrents* ont progressé de 30,7 %, ou 2,0 millions de dollars, pour passer à 8,5 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, contre 6,5 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001. Cette progression est principalement attribuable au rétablissement de contrats de soutien inactifs au moyen d'initiatives accrues sur le plan des ventes et du marketing et aux services d'amélioration et de soutien additionnels fournis aux détenteurs de licence de plus en plus nombreux. L'augmentation est aussi imputable à l'obtention de plus de contrats visant des services Web, dont des services d'hébergement et d'échange électronique de données.

Les *produits provenant des services professionnels* ont diminué de 12,3 %, ou 0,6 million de dollars, pour passer à 4,0 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, contre 4,6 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001. La baisse est principalement attribuable à la réalisation d'une part moindre d'un contrat de service de grande envergure conclu avec un important fabricant en Amérique du Nord en 2002 par opposition à 2001.

Coûts liés aux produits

Les *coûts liés aux produits provenant des ventes de licences* ont augmenté de 39,0 %, ou 0,3 million de dollars, atteignant 1,1 million de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 comparativement à 0,8 million de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001, représentant des proportions de 88,9 % et 91,5 % de la marge brute sur les ventes de licences pour chacune des deux périodes, respectivement. La hausse s'explique par le fait d'avoir constaté un nombre plus élevé de ventes de licences pour lesquelles nous avons eu des redevances à payer à un tiers au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 comparativement à l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001. La hausse est également imputable à l'augmentation des coûts directs liés aux licences (comme les médias, les reproductions, les encarts et les emballages) qui est proportionnelle à la progression des ventes de licences entre les deux périodes.

Les *coûts liés aux produits provenant de la maintenance et d'autres services* ont diminué de 4,7 %, ou 5,1 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 comparativement à 5,4 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001 et ils ont représenté 40,9 % et 48,5 % des produits provenant de la maintenance et d'autres services pour chacune des périodes, respectivement. La hausse des montants en dollars s'explique surtout par l'augmentation des services de soutien aux clients fournis au nombre croissant de détenteurs de licences et par la prestation de services complémentaires additionnels à nos clients existants durant l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 par opposition à la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse des coûts en pourcentage des produits provenant de la maintenance et d'autres services s'explique par l'accroissement de la productivité de nos services de soutien aux clients dans le cadre de la prestation de services à un nombre croissant de détenteurs de licence.

Marge brute

La *marge brute* a augmenté de 14,2 %, ou 2,1 millions de dollars, pour atteindre 16,7 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 par opposition à 14,7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 octobre 2001, et elle a représenté 72,7 % et 70,2 % du total des produits pour chaque période, respectivement.

Frais d'exploitation

Les *frais de vente et de marketing* n'ont à peu près pas changé, diminuant de 3,8 % pour s'établir à 7,5 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, contre 7,8 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001, et ils ont représenté 32,8 % et 37,6 % du total des produits de chaque période, respectivement. La baisse exprimée en pourcentage du total des produits s'explique surtout par l'accroissement de la productivité de notre équipe de vente et des conseillers du secteur ainsi que par l'augmentation des seuils de rentabilité (quotas) pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, comparativement à la même période de l'exercice précédent.

Les *frais de recherche et de développement* ont augmenté de 59,7 %, ou 1,3 million de dollars, pour s'établir à 3,4 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, comparativement à 2,1 millions de dollars pour la période comparable de 2001, ce qui représente 14,7 % et 10,1 % du total des produits pour chaque période, respectivement. Cette progression s'explique principalement par l'augmentation des coûts liés au personnel (principalement à la suite de certaines de nos acquisitions) et par l'amélioration des produits offerts, dont les mises à niveau des logiciels, et les nouvelles solutions et caractéristiques connexes offertes. Les efforts déployés ont porté principalement sur le lancement d'une nouvelle version de notre principal logiciel 20-20 Design en 2002 ainsi que sur le lancement de nouvelles applications.

Les *frais généraux et administratifs* se sont accrus de 27,7 %, ou 1,4 million de dollars, pour atteindre 6,3 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, comparativement à 4,9 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001, et ils ont représenté 27,3 % et 23,6 % du total des produits de chaque période, respectivement. La hausse des frais généraux et administratifs exprimée en dollars est principalement attribuable à l'augmentation du personnel administratif ainsi qu'à l'accroissement des honoraires professionnels et des autres charges du siège social nécessaires pour soutenir notre croissance globale.

Bénéfice d'exploitation

La *perte d'exploitation* de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002 a atteint 0,5 million de dollars sur le total des produits de 23,0 millions de dollars, ce qui se compare à la perte d'exploitation de 0,8 million de dollars sur le total des produits de 20,9 millions de dollars pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001.

Autres charges

Les *frais financiers* ont augmenté de 226 000 \$, pour s'établir à 239 000 \$ pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, comparativement à 13 000 \$ pour l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001. Cette hausse est surtout attribuable aux intérêts plus élevés à verser sur les débiteures convertibles durant l'exercice financier terminé le 31 octobre 2002 comparativement à l'exercice financier précédent, ce qui inclut douze mois de versements d'intérêts liés à la tranche initiale de 7,0 millions de dollars canadiens de débiteures émises en juin 2001 ainsi que quatre mois de versements d'intérêts liés à la tranche de 3,0 millions de dollars canadiens de débiteures émises en juin 2002.

Situation de trésorerie et sources de financement

Historiquement, nous avons toujours financé nos activités au moyen des flux de trésorerie provenant de nos activités d'exploitation et au moyen de l'émission de débiteures convertibles. En juin 2001, nous avons émis des débiteures convertibles pour un produit total de 4,1 millions de dollars (déduction faite des frais d'émission). En juin 2002, nous avons émis une tranche additionnelle de débiteures convertibles à l'intention des acquéreurs des débiteures convertibles émises en juin 2001, pour un produit total de 1,9 million de dollars (déduction faite des frais d'émission).

Flux de trésorerie provenant de l'exploitation

Au cours des neuf mois terminés les 31 juillet 2004 et 2003, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont établis à 7,3 millions de dollars et à 4,3 millions de dollars, respectivement. Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 résulte principalement de notre bénéfice d'exploitation avant amortissement et d'une diminution du fonds de roulement, principalement en raison d'une diminution des comptes clients. Les flux de trésorerie des activités d'exploitation pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2003 proviennent principalement de notre bénéfice net avant amortissement.

Au cours des exercices terminés les 31 octobre 2003, 2002 et 2001, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont chiffrés à 5,5 millions de dollars, à 3,1 millions de dollars et à 1,9 million de dollars, respectivement. La somme de 5,5 millions de dollars au titre des flux de trésorerie provenant de l'exploitation pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003 résulte principalement de notre bénéfice d'exploitation avant amortissement. Cette somme a été contrebalancée en partie par les exigences du fonds de roulement, principalement liées à l'augmentation des débiteurs qui est proportionnelle à l'accroissement des produits au cours des périodes. La somme de 3,1 millions de dollars au titre des flux de trésorerie provenant de l'exploitation pour l'exercice terminé le 31 octobre 2002 résulte principalement de notre bénéfice d'exploitation avant amortissement et d'une diminution des exigences du fonds de roulement, principalement liées à des augmentations des produits reportés. La somme de 1,9 million de dollars au titre des flux de trésorerie provenant de l'exploitation pour l'exercice terminé le 31 octobre 2001 résulte principalement de notre bénéfice d'exploitation avant amortissement et d'une diminution des exigences du fonds de roulement.

Activités d'investissement

Nos activités d'investissement comprennent principalement les frais de développement, les acquisitions d'entreprises et les acquisitions d'immobilisations. Au cours des neuf mois terminés les 31 juillet 2004 et 2003 et des exercices de douze mois terminés les 31 octobre 2003, 2002 et 2001, nous avons capitalisé des frais de développement selon les montants respectifs suivants : 1,0 million de dollars; 1,0 million de dollars; 2,1 millions de dollars; 1,2 million de dollars et 1,0 million de dollars. L'augmentation est attribuable à l'exécution des travaux de développement liés à une gamme croissante de produits, ce qui a donné lieu à nos divers

regroupements et acquisitions d'entreprises au cours de ces périodes. Nous prévoyons poursuivre nos investissements dans la recherche et le développement au cours des périodes à venir afin d'accroître, d'une part, encore davantage les produits offerts, y compris les mises à niveau de logiciels et le lancement de nouvelles solutions et caractéristiques, et d'autre part, de favoriser l'intégration de nos logiciels de conception et de ventes dans les chaînes d'approvisionnement de nos clients, et dans les systèmes de planification des ressources de l'entreprise et de planification des besoins-matières.

Au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004, nous avons utilisé 150 000 \$ à même les flux de trésorerie (soit la portion en espèces de la contrepartie payée à ce jour; la contrepartie totale comprend aussi un solde de 150 000 \$ du prix d'acquisition payable en espèces avant le 31 octobre 2004) pour acquérir la moitié des 49 % restant de la part des actionnaires sans contrôle dans PCT. Pendant la même période, nous avons utilisé 242 000 \$ à même les flux de trésorerie (soit la part en espèces de la contrepartie versée) pour acquérir les 49 % restant de la part des actionnaires sans contrôle dans 20-20 SPI, S.A., et un montant de 40 000 \$ en espèces afin d'acquérir les 10 % restant de la part des actionnaires sans contrôle dans 20-20 Technologies (Asia), Co., Ltd. Au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, nous avons utilisé 361 000 \$ à même les flux de trésorerie (soit la part en espèces de la contrepartie versée, déduction faite de l'encaisse de la société acquise) pour acquérir 51 % des actions avec droit de vote en circulation de 20-20 SPI, S.A. et nous avons utilisé des flux de trésorerie totalisant 2,3 millions de dollars pour acquérir la totalité de l'actif net de CAP. Au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001, nous avons utilisé 654 000 \$ à même les flux de trésorerie (soit la part en espèces de la contrepartie versée) pour acquérir 100 % des actions ordinaires de 20-20 Giza, Inc., ainsi que 30 000 \$ (soit la composante initiale en espèces de la contrepartie versée) pour acquérir la quasi-totalité de l'entreprise de conception de logiciels Aritek Systems Inc. and eFurn.com, LLC. Pour de plus amples détails sur ces acquisitions, se reporter à la note 8 des notes afférentes aux états financiers consolidés figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Au cours des neuf mois terminés les 31 juillet 2004 et 2003 et des exercices de douze mois terminés les 31 octobre 2003, 2002 et 2001, nous avons acquis des immobilisations, principalement des ordinateurs, des logiciels et du matériel de bureau en raison du nombre croissant de nos employés, ces acquisitions ayant totalisé 845 000 \$, 267 000 \$, 430 000 \$, 541 000 \$ et 737 000 \$, respectivement. L'augmentation constatée pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 par rapport à la même période en 2003 résulte principalement de notre aménagement dans un nouveau siège social entre les deux périodes et des dépenses supplémentaires engagées en raison de ce déménagement. Nous prévoyons poursuivre nos investissements dans des immobilisations au cours des périodes futures étant donné que notre volume d'activités et le nombre de nos employés continuent de s'accroître.

Activités de financement

Au cours des neuf mois terminés les 31 juillet 2004 et 2003 et des exercices de douze mois terminés les 31 octobre 2003, 2002 et 2001, les flux de trésorerie provenant des activités de financement se sont établis à (2,8) millions de dollars, à (1,2) million de dollars, à (1,3) million de dollars, à 0,5 million de dollars et à 2,7 millions de dollars, respectivement.

Au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004, nous avons effectué un remboursement de 502 000 \$ relativement à la composante passif de nos débentures convertibles, nous avons contracté une dette à long terme de 42 000 \$, nous avons remboursé 190 000 \$ sur la dette à long terme, nous avons racheté une tranche de 332 000 \$ de nos actions, nous avons versé 150 000 \$ au titre de dividendes pour les actions privilégiées et nous avons remboursé 74 000 \$ relativement à des avances consenties par des actionnaires. Nous avons aussi dépensé 1,4 million de dollars relativement à la préparation pour le premier appel public à l'épargne et nous avons payé 148 000 \$ relativement au rachat des actions privilégiées de catégorie D. Au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2003, nous avons effectué un remboursement de 303 000 \$ lié à la composante passif de nos débentures convertibles, nous avons contracté une dette à long terme de 27 000 \$, nous avons remboursé 599 000 \$ sur la dette à long terme, nous avons racheté une tranche de 167 000 \$ de nos actions et nous avons versé 199 000 \$ au titre de dividendes sur nos actions privilégiées. Au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2003, nous avons effectué un remboursement de 437 000 \$ de nos débentures convertibles, nous avons contracté une dette à long terme de 370 000 \$, nous avons remboursé 692 000 \$ sur la dette à long terme, nous avons racheté une tranche de 249 000 \$ de nos actions et nous avons versé 268 000 \$ au titre de dividendes sur nos actions privilégiées. Au

cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2002, nous avons recueilli 1,9 million de dollars au moyen de l'émission de débentures convertibles, nous avons payé 57 000 \$ au titre des frais d'émission de débentures convertibles, nous avons effectué un remboursement de 419 000 \$ de nos débentures convertibles, nous avons contracté une dette à long terme de 6 000 \$, nous avons remboursé 397 000 \$ sur la dette à long terme, nous avons racheté une tranche de 173 000 \$ de nos actions, nous avons versé 305 000 \$ au titre de dividendes sur nos actions privilégiées et nous avons consenti une avance de 25 000 \$ à un actionnaire. Au cours de l'exercice de douze mois terminé le 31 octobre 2001, nous avons recueilli 4,4 millions de dollars au moyen de l'émission de débentures convertibles, nous avons payé 355 000 \$ au titre des frais d'émission de débentures convertibles, nous avons contracté une dette à long terme de 369 000 \$, nous avons remboursé 1,5 million de dollars sur la dette à long terme, nous avons versé 186 000 \$ au titre de dividendes et nous avons consenti une avance de 45 000 \$ à un actionnaire.

Nos espèces, quasi-espèces et placements à court terme représentaient 6,2 millions de dollars au 31 juillet 2004. Nous estimons que notre encaisse et nos placements à court terme actuels, que le produit net du présent appel public à l'épargne et que le niveau prévu de flux de trésorerie provenant de l'exploitation seront suffisants pour satisfaire à nos exigences de fonds de roulement et de dépenses en immobilisations dans un avenir prévisible.

Perspectives

Nous prévoyons que les produits d'exploitation continueront de s'accroître grâce à la vente de produits et services additionnels aux clients existants, à l'ajout de nouveaux clients, à la vente de produits et services nouveaux et complémentaires ainsi qu'à la mise en application de nos stratégies de croissance globale. Se reporter à la rubrique « Activités de la Société — Stratégie de croissance ». Certaines composantes des coûts liés aux produits devraient également augmenter en raison de l'augmentation des produits. Les frais de vente et de marketing devraient aussi augmenter en raison de l'accroissement des commissions liées aux ventes et de l'augmentation prévue des activités de marketing. Il est également prévu que les frais généraux et administratifs augmenteront au fil de notre croissance.

DIVIDENDES

Nous n'avons pas actuellement l'intention de verser des dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible. Notre politique actuelle est de conserver les bénéfices pour financer notre expansion, mettre au point, obtenir sous licence et acquérir de nouveaux logiciels et réinvestir dans la Société. Il reviendra au conseil d'administration de la Société (le *conseil d'administration*) de déterminer si des dividendes doivent être déclarés et versés à l'avenir, compte tenu de toutes les circonstances, notamment du besoin de financer notre croissance et de notre situation financière du moment.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Structure du capital actuelle et restructuration

Nous sommes autorisés à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale, un nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie A d'une valeur nominale de 100 \$ CA l'action, un nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie B sans valeur nominale, un nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie C sans valeur nominale et 22 238 actions privilégiées de catégorie D d'une valeur nominale de 78,70 \$ l'action. De façon concomitante avec la clôture ou avant celle-ci et comme condition de la clôture, nos statuts seront modifiés à l'effet de : (i) reclasser notre capital-actions par le rachat de la totalité des actions privilégiées de catégorie D émises et en circulation; (ii) supprimer les actions privilégiées de catégorie A, actions privilégiées de catégorie B, actions privilégiées de catégorie C et actions privilégiées de catégorie D autorisées mais non émises et tous les droits, privilèges, restrictions et conditions s'y rattachant; (iii) supprimer les restrictions sur les transferts de nos actions; (iv) supprimer les clauses relatives aux avis et aux quorums; (v) convertir les débentures en ● actions ordinaires au total; (vi) fractionner les actions ordinaires à raison de 20 pour 1. Voir « Restructuration ».

Capital-actions à la clôture du placement

Nous serons autorisés à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale et un nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur nominale.

Actions ordinaires

Les porteurs d'actions ordinaires ont droit de recevoir un avis de convocation à toutes les assemblées annuelles et extraordinaires des actionnaires, d'y assister et d'y exprimer une voix à l'égard de chaque action ordinaire qu'ils détiennent, sauf aux assemblées distinctes des porteurs d'une autre catégorie ou série de nos actions et sauf vote séparé des porteurs d'une autre catégorie ou série. Les porteurs des actions ordinaires ont le droit, au gré du conseil d'administration, de recevoir sur tous nos bénéfices ou excédents qui peuvent légalement être affectés au versement de dividendes (diminués de tout dividende payable en priorité sur nos titres ayant préséance sur les actions ordinaires) tout dividende que déclare le conseil d'administration et que nous devons verser sur les actions ordinaires. Les porteurs d'actions ordinaires participeront proportionnellement à toute distribution de nos actifs à notre liquidation ou dissolution ou à toute autre distribution de nos actifs entre nos actionnaires aux fins de notre liquidation. Une telle participation sera assujettie aux droits, privilèges, restrictions et conditions rattachés à nos titres émis et en circulation à ce moment qui sont de rang supérieur aux actions ordinaires au moment de notre liquidation ou dissolution.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises dans une ou plusieurs séries, selon ce que décide notre conseil d'administration. Ce dernier est autorisé à établir avant l'émission le nombre, la contrepartie par action et la désignation des actions privilégiées de chaque série ainsi que, sous réserve de droits et de restrictions spéciaux rattachés aux actions privilégiées, les droits et restrictions rattachés aux actions privilégiées de chaque série. Les actions privilégiées de chaque série ont égalité de rang avec les actions privilégiées des autres séries en ce qui a trait au versement de dividendes et au remboursement de capital à notre liquidation ou dissolution. Les actions privilégiées ont priorité sur les actions ordinaires et sur toute autre action de rang inférieur en ce qui a trait au versement de dividendes et au remboursement de capital. Les droits et restrictions spéciaux rattachés à une catégorie d'actions privilégiées ne peuvent être modifiés autrement que dans le respect des formalités prévues par la loi, étant précisé que toute modification doit être approuvée par un vote d'au moins les deux tiers des voix exprimées à une assemblée des porteurs d'actions privilégiées convoquée et tenue à cette fin.

Si la restructuration est réalisée, à la clôture, on comptera ● actions ordinaires en circulation, ● options en circulation donnant à leurs porteurs le droit d'acheter ● actions ordinaires, soit ● % des actions ordinaires en circulation, et aucune action privilégiée ne sera en circulation.

RESTRUCTURATION

Avant la réalisation du placement, nous tiendrons des assemblées des actionnaires pour approuver des changements à nos statuts de fusion et règlements administratifs. De façon concomitante avec la clôture ou avant celle-ci, nos statuts seront modifiés à l'effet de : (i) reclasser notre capital-actions par le rachat de la totalité des actions privilégiées de catégorie D émises et en circulation; (ii) supprimer les actions privilégiées de catégorie A, actions privilégiées de catégorie B, actions privilégiées de catégorie C et actions privilégiées de catégorie D autorisées mais non émises et tous les droits, privilèges, restrictions et conditions s'y rattachant; (iii) supprimer les restrictions sur les transferts de nos actions; (iv) supprimer les clauses relatives aux avis et quorums; et (v) fractionner les actions ordinaires à raison de 20 pour 1 (la *restructuration*).

En outre, nous avons l'intention de convertir la totalité des débentures convertibles en circulation émises par la Société (les *débentures*), d'un montant total de 10 millions de dollars canadiens, en ● actions ordinaires. Nous avons également acquis les participations minoritaires en circulation dans Power Computing Technologies Limited en contrepartie de ● actions ordinaires émises à la clôture et d'un montant de 300 000 \$.

Ces opérations, notamment la restructuration du capital, sont collectivement appelées aux présentes la *restructuration*.

Au moment de la clôture, nous serons autorisés à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires. La clôture est conditionnelle à la réalisation de la restructuration. À la clôture, après la prise d'effet de la restructuration, ● actions ordinaires seront en circulation. Sauf indication contraire, l'information présentée dans le présent prospectus suppose que la restructuration a été réalisée.

STRUCTURE DU CAPITAL

Le tableau suivant présente la structure du capital de la société compte tenu et compte non tenu du placement et de la restructuration.

Désignation	Autorisé	Au 31 juillet 2004 (en milliers, sauf les données relatives aux actions)	Au 30 septembre 2004 données relatives aux actions)	Au 30 septembre 2004 compte tenu du placement et de la restructuration
Dette à long terme	s.o.	1 313 \$	1 389 \$	1 389 \$
Composante passif des débetures convertibles (y compris la partie à court terme)	s.o.	854 \$	758 \$	Néant
Composante capitaux propres des débetures convertibles	s.o.	6 698 \$	7 062 \$	Néant
Capital-actions :				
Actions ordinaires ⁽¹⁾	Nombre illimité	11 260 \$ (8 604 460 actions ordinaires)	11 260 \$ (8 604 460 actions ordinaires)	● \$ ● actions ordinaires)
Actions privilégiées de catégorie « D » . . .	22 238	904 \$ (11 493 actions privilégiées de catégorie « D »)	904 \$ (11 493 actions privilégiées de catégorie « D »)	Néant

(1) Les montants des actions en circulation et leur nombre sont présentés compte tenu de la recapitalisation et, par conséquent, ils ne représentent pas le nombre d'actions en circulation à la date donnée. Voir les rubriques « Description du capital-actions » et « Restructuration ».

OPTIONS D'ACHAT DE TITRES

Régimes d'options

En 1996, le conseil d'administration a mis en application le programme incitatif à l'intention des employés (le *régime de 1996*). En 1999, le conseil d'administration a résilié ce régime et a mis en application le régime d'options d'achat d'actions de la Société (le *régime de 1999*), aux termes duquel des options d'achat d'actions ordinaires ont été octroyées aux dirigeants et employés de la Société.

Avant notre acquisition de Facet en 2001 (voir « Activités de la Société — Historique »), les dirigeants et employés de cette société ont reçu des options d'achat d'actions ordinaires de Facet aux termes du régime d'intéressement au moyen d'options d'achat d'actions de Facet (le *régime de Facet*). En faisant l'acquisition de Facet, nous avons assumé les obligations d'options d'achat d'actions en cours de cette société aux termes du régime de Facet. En outre, des options détenues par des dirigeants et employés de Facet devenus dirigeants et employés de la Société ont été converties en options d'achat d'actions ordinaires.

Le 27 mai 2004, le conseil d'administration a approuvé la résiliation du régime de 1999 et du régime de Facet (collectivement, les *anciens régimes*), sous réserve de la réalisation du placement. Cette résiliation ne touchera pas les options déjà octroyées aux termes des anciens régimes qui n'ont pas encore été exercées ou expiré. Avant la réalisation de la restructuration, nous modifierons les conditions des options en cours octroyées aux termes des anciens régimes pour tenir compte de la restructuration de notre capital-actions (voir « Restructuration » et « Description du capital-actions »). À la réalisation du placement, un total de 848 060 actions ordinaires (en supposant un fractionnement d'actions à raison de 20 pour 1) seront réservées pour être émises aux termes des anciens régimes, soit ● % des actions ordinaires émises et en circulation.

Avant la clôture et sous réserve de l'approbation des autorités compétentes, nous établirons un nouveau régime d'options d'achat d'actions (le *régime d'options d'achat d'actions*). Aux termes de ce régime, nous pourrions octroyer des options d'achat d'actions ordinaires à des dirigeants, des conseillers et des employés à temps plein de la Société et de ses filiales. Le nombre maximal d'actions ordinaires susceptibles d'être achetées à l'exercice d'une option par un même particulier n'excédera pas le nombre maximal permis par les lois sur les valeurs mobilières applicables. Les conditions de chaque option, notamment le prix d'exercice, les délais d'acquisition et le nombre d'actions ordinaires visées, seront établies par le conseil d'administration lorsqu'il octroiera les options, étant précisé que ces conditions ne seront pas plus favorables que celles permises par les lois sur les valeurs mobilières applicables. Les options octroyées aux termes du régime d'options d'achat d'actions seront incessibles.

À la clôture, le nombre total d'actions ordinaires qui seront réservées en vue d'être émises aux termes du régime d'options d'achat d'actions et des anciens régimes n'excédera pas, au total, 10 % des actions ordinaires émises et en circulation.

Options en cours

Le tableau suivant présente, à la date du présent prospectus, les renseignements concernant les options en cours octroyées aux termes des anciens régimes.

<u>Catégorie</u>	<u>Année d'octroi</u>	<u>Actions ordinaires visées par les options octroyées</u>	<u>Prix d'exercice (\$) ⁽¹⁾</u>	<u>Date d'expiration</u>
Tous les dirigeants et anciens dirigeants de Technologies 20-20 (2 dirigeants au total)	1999	116 020	1,55 \$ CA	octobre 2008
	2000	64 720	1,55 \$ CA	octobre 2008
	2001	160 000	4,65 \$ CA	octobre 2013
	2002	87 480	0,71 \$ ⁽²⁾	avril 2010
	2003	32 000	1,55 \$ CA	octobre 2009
	2004	103 220	6,01 \$ CA	novembre 2014
	2004	100 000	8,03 \$ CA	novembre 2014
Tous les autres employés ou anciens employés de Technologies 20-20	1999	144 040	1,55 \$ CA	octobre 2008
Tous les autres employés ou anciens employés de toutes les filiales	2002	40 580	0,71 \$ ⁽²⁾	avril à novembre 2010

(1) En supposant un fractionnement d'actions à raison de 20 pour 1.

(2) Ces options ont été octroyées à des employés d'une société dont nous avons fait l'acquisition.

PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Nous n'avons pas émis d'actions ordinaires aux cours des douze mois précédant la date du présent prospectus à part : (i) les actions ordinaires émises en contrepartie de l'achat d'une participation minoritaire dans 20-20 SPI, S.A. et (ii) les actions ordinaires émises à M. Douglas J. Eng en octobre 2003 en contrepartie de l'achat d'une participation minoritaire dans une de nos filiales. À part les actions ordinaires émissibles aux termes de la restructuration et aux termes de nos anciens régimes et du régime d'options d'achat d'actions, nous n'avons pas l'intention de vendre d'autres actions ordinaires. Voir « Restructuration » et « Options d'achat de titres ».

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRE VENDEUR

Le tableau suivant donne le nom des personnes physiques ou morales qui, à la date de clôture, seront propriétaires inscrits ou qui, à notre connaissance, seront propriétaires véritables, directement ou indirectement, de plus de 10 % d'une catégorie ou série de nos titres avec droit de vote (les *principaux actionnaires*). Les renseignements sont présentés pro forma compte tenu de la réalisation de la restructuration.

Nom	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété	Nombre d'actions ordinaires détenues après le placement	Type de propriété	Pourcentage d'actions ordinaires détenues avant (et après) le placement
Gestion Mignault Inc.	4 766 760	4 766 760	Inscrite	(●) ⁽⁴⁾
ID, société en commandite (Desjardins Capital de risque, S.E.C.) ⁽²⁾	1 606 020 ⁽³⁾	●	Inscrite	(●) ⁽⁵⁾
Les Partenaires de Montréal S.E.C. .	323 800 ⁽¹⁾	●	Inscrite	(●) ⁽⁶⁾

(1) Compte non tenu de son option d'achat visant 104 260 actions ordinaires en contrepartie de 1 \$ CA au total.

(2) Le commandité de ID, société en commandite, maintenant dénommée Desjardins Capital de risque, S.E.C. est une société en commandite dont le commandité est Desjardins Capital de risque Inc.

(3) Comprend aussi le nombre d'actions ordinaires détenues par Capital régional et coopératif Desjardins, membre du même groupe que Desjardins Capital de risque inc.

(4) Avant dilution. Après dilution, ● .

(5) Avant dilution. Après dilution, ● .

(6) Avant dilution. Après dilution, ● .

L'actionnaire vendeur est un fonds privé d'actions québécois qui a été constitué pour financer des sociétés fermées dans certaines régions de la province de Québec comme, par exemple, la Société. 3L a investi dans la Société en septembre 1996. 3L est le porteur inscrit de 389 540 actions ordinaires (les *actions de 3L*). 3L a fait savoir à la Société que les fonds de cette dernière étaient dans un mode de désinvestissement et que le placement de 3L dans la Société constituait son dernier placement.

Le présent prospectus vise le placement et la vente par 3L, par voie du placement secondaire, des actions de 3L, qui représentent environ ● % des actions ordinaires en circulation après dilution. Les preneurs fermes ont convenu d'acheter les actions de 3L conformément au contrat de prise ferme. Voir « Mode de placement ». À la clôture du présent placement, 3L ne détiendra plus de titres de la Société.

La Société et ses actionnaires existants sont actuellement parties à une convention entre actionnaires datée du 28 septembre 1996, en sa version modifiée (la *convention des actionnaires*). Cette convention sera résiliée à la clôture du présent placement.

Afin de régir leur relation à titre d'actionnaires de la Société après le présent placement, les principaux actionnaires ont conclu une nouvelle convention datée du 13 octobre 2004 (la *nouvelle convention des actionnaires*). Cette nouvelle convention des actionnaires ne contient pas de droit ni d'obligation autre que l'entente entre chaque actionnaire principal de ne pas vendre, transférer ou d'une autre manière céder directement ou indirectement leurs actions ordinaires (ou tout droit économique ou tout autre droit à ces actions) avant le 1^{er} janvier 2007, à moins qu'un avis ne soit transmis aux autres principaux actionnaires. Après réception d'un tel avis, ceux-ci pourront : (i) indiquer qu'ils ne souhaitent pas vendre leurs actions; (ii) indiquer le nombre d'actions ordinaires qu'ils souhaitent vendre; (iii) exiger que cette vente soit menée par voie d'un placement privé adressé à un nombre restreint d'acheteurs et que Gestion Mignault Inc. choisisse un courtier. Si toutes les actions ordinaires ne peuvent être vendues par le courtier, le nombre d'actions vendues sera déterminé au pro rata parmi les actions offertes en vente. Si la vente n'est pas réalisée dans les 35 jours suivant l'avis par un actionnaire demandant que cette vente soit menée de la manière prévue au point (iii) ci-dessus, un actionnaire principal peut vendre ses actions ordinaires à un tiers.

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau suivant présente, pour chacun de nos administrateurs et dirigeants qui seront en fonction à la clôture, le nom de la personne, sa municipalité de résidence, ses postes au sein de la Société, ses fonctions principales et, s'il s'agit d'un administrateur, la date à laquelle cette personne est devenue administrateur. On prévoit que, à la clôture ou aussitôt que possible par la suite, certains de nos administrateurs actuels démissionneront de leur poste. Nos administrateurs sont élus chaque année et demeurent en fonction jusqu'à la fin de l'assemblée annuelle suivante. Ils peuvent être réélus dans leurs fonctions. À la clôture, nos administrateurs et dirigeants seront propriétaires de 4 783 580 actions ordinaires au total, soit ● % de toutes les actions ordinaires en circulation, ou exerceront un contrôle ou une emprise sur ce nombre d'actions.

<u>Nom et municipalité de résidence</u>	<u>Postes au sein des Technologies 20-20</u>	<u>Fonctions principales</u>	<u>Administrateur depuis</u>
Jean Mignault ⁽¹⁾⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾ Rosemère (Québec)	Président du conseil et chef de la direction	Chef de la direction, Technologies 20-20 Inc.	30 septembre 1987
Jean-François Grou Blainville (Québec)	Président, chef de l'exploitation et chef des finances par interim	Président, chef de l'exploitation et chef des finances par interim Technologies 20-20 Inc.	s.o.
Fidèle Paradis Notre-Dame de l'Île-Perrot (Québec)	Vice-président, Contrôleur	Vice-président, Contrôleur, Technologies 20-20 Inc.	s.o.
André Chartier Montréal (Québec)	Vice-président, Exploitation	Vice-président, Exploitation, Technologies 20-20 Inc.	s.o.
Luc Larocque Dollard-des-Ormeaux (Québec)	Vice-président exécutif, Ventes au détail, Amérique du Nord et international	Vice-président exécutif, Ventes au détail, Amérique du Nord et International Technologies 20-20 Inc.	s.o.
Louis Guindon Laval (Québec)	Vice-président, Développement et planification	Vice-président, Développement et planification, Technologies 20-20 Inc.	s.o.
Yannick Godeau Laval (Québec)	Directeur des affaires juridiques	Directeur des affaires juridiques, Technologies 20-20 Inc.	s.o.
Steven E. Rogal Grand Rapids, Michigan	Vice-président, Commercialisation	Vice-président, Commercialisation, Technologies 20-20 Inc.	s.o.
Pierre L. Lambert Laval (Québec)	Secrétaire de la Société et administrateur	Avocat, Associé directeur, Lambert & Associés	23 septembre 1996
Yves Archambault Montréal (Québec)	Administrateur	Administrateur de sociétés	7 mai 2004
Roger Fafard Ste-Julie (Québec)	Administrateur	Vice-président exécutif et directeur général de Spécialités M.B.	8 octobre 2003

<u>Nom et municipalité de résidence</u>	<u>Postes au sein des Technologies 20-20</u>	<u>Fonctions principales</u>	<u>Administrateur depuis</u>
Ann Girard ⁽²⁾ Montréal (Québec)	Administratrice	Vice-présidente, Investissements, Les Partenaires de Montréal, société en commandite	26 juin 2001
Benoit La Salle ^{(2)*} Outremont (Québec)	Administrateur	Président du conseil et chef de la direction, Semafo Inc.	26 juin 2001
Richard Lord ⁽¹⁾ Saint-Laurent (Québec)	Administrateur	Président et chef de la direction, Quincaillerie Richelieu ltée	23 mars 1996
Jacques Malo ^{(1)(3)*} Montréal (Québec)	Administrateur	Associé, AGTI, Services- conseils inc.	23 avril 1998
Jocelyn Proteau ^{(1)*(2)(3)(5)} L'Île-Bizard (Québec)	Administrateur	Administrateur de sociétés	30 juillet 2002
Ghislain St-Pierre ⁽³⁾ Lachine (Québec)	Administrateur	Directeur général, Studios Meteor	24 septembre 1998

(1) Membre du comité de gouvernance d'entreprise et de nomination.

(2) Membre du comité de vérification.

(3) Membre du comité de rémunération.

(4) À la date de clôture, M. Mignault démissionnera du comité de gouvernance d'entreprise et de nomination et du comité de rémunération.

(5) À la date de clôture, M. Mignault démissionnera de son poste de président du conseil d'administration et sera remplacé par M. Proteau.

* Président d'un comité.

Biographies

Suivent de brefs profils des dirigeants et administrateurs de la Société, comprenant la description de leur occupation principale au cours des cinq dernières années.

Jean Mignault, président du conseil et chef de la direction. M. Mignault a fondé Technologies 20-20 en 1985 et est chef de la direction de la Société depuis sa création. Il a acquis 25 ans d'expérience de la fabrication et la vente dans le secteur du design d'intérieur. Il a obtenu un baccalauréat en droit civil de l'Université McGill et une maîtrise en administration des affaires de la University of Western Ontario.

Jean-François Grou, président, chef de l'exploitation et chef des finances par intérim. Depuis 1999, M. Grou est responsable de l'exploitation et des activités de développement des affaires à l'échelle mondiale de Technologies 20-20. Avant de se joindre à Technologies 20-20 en 1999, M. Grou était vice-président, opérations européennes au sein du Groupe LGS inc., une société canadienne de conseils en technologies de l'information et en intégration des systèmes. Il a obtenu un baccalauréat en administration des affaires avec spécialisation en finance de l'École des Hautes Études Commerciales à Montréal.

Fidèle Paradis, vice-président, contrôleur. M. Paradis compte 35 ans d'expérience dans le secteur financier et 12 ans d'expérience dans l'industrie des technologies. Avant de se joindre à Technologies 20-20 en 1997, M. Paradis a occupé divers postes de direction dans l'industrie des technologies, notamment vice-président de NBS Technologies Inc., un fabricant de matériel et de logiciels de guichets bancaires automatiques. M. Paradis est un comptable en management accrédité et il détient le titre de comptable en management de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

André Chartier, vice-président, Exploitation. Depuis 2002, M. Chartier est responsable de la recherche-développement et de la gestion des projets pour tous les produits de base et les systèmes Web de la Société. Il s'occupe aussi de l'infrastructure des services de Technologies 20-20. M. Chartier compte 15 ans d'expérience en recherche-développement et dans la prestation des services professionnels à des sociétés. Avant de se joindre à Technologies 20-20, il a travaillé à titre de membre du personnel scientifique, reconnaissance de la parole, pour Recherches Bell-Northern, DMR et deux entreprises en démarrage indépendantes. Il a obtenu un baccalauréat en informatique et recherche opérationnelle de l'Université de Montréal.

Luc Larocque, vice-président exécutif, Ventes au détail, Amérique du Nord et International. M. Larocque s'occupe des comptes de grandes sociétés et supervise le personnel des ventes au détail et de la commercialisation à l'échelle mondiale. Il compte 25 ans d'expérience en ventes et commercialisation. Avant de se joindre à la Société en 1988, il a travaillé pendant 13 ans pour IBM Canada Ltée, où il a occupé divers postes de direction dans les ventes et la distribution. Il a obtenu un baccalauréat en communications de l'Université Concordia.

Louis Guindon, vice-président, Développement et planification de l'entreprise. Avant de joindre les rangs de Technologies 20-20 au début de 2004, M. Guindon a occupé différents postes auprès des principaux courtiers appartenant à des banques, avec des périodes prolongées de travail à Toronto, Vancouver et Montréal. M. Guindon possède dix années d'expérience en financement d'entreprise et dans les marchés des capitaux, notamment les fusions et acquisitions et la recherche institutionnelle. Il est bachelier en administration des affaires avec spécialisation en finance de l'École des Hautes Études Commerciales à Montréal.

Yannick Godeau, directeur des affaires juridiques. M^e Godeau dirige actuellement les affaires juridiques et les alliances de Technologies 20-20. Avant de se joindre à la Société, M^e Godeau a été administrateur de la Fédération de l'informatique du Québec et a exercé le droit dans un cabinet renommé de Laval où il agissait à titre de conseiller juridique externe pour le compte de la Société. M^e Godeau a obtenu un baccalauréat en droit civil de l'Université de Montréal et est membre du Barreau du Québec depuis 1994.

Steven E. Rogal, vice-président, Commercialisation. M. Rogal compte plus de 23 ans d'expérience en commercialisation dans l'industrie de meubles de bureau. Avant de joindre les rangs des Technologies 20-20 en 2002, il occupait le poste de directeur général de CAP et avait occupé bon nombre de postes dans les services de commercialisation des plus importants fabricants de meubles de bureau en Amérique du Nord. M. Rogal détient un baccalauréat ès sciences, un baccalauréat en administration des affaires et une maîtrise en administration des affaires de la Wayne State University à Detroit au Michigan.

Pierre L. Lambert, secrétaire de la Société et administrateur. M^e Lambert est actuellement l'associé directeur de Lambert & Associés, un cabinet d'avocats spécialisé en droit des sociétés à Laval (Québec). M^e Lambert est aussi un gouverneur de la Chambre de commerce et d'industrie de Laval et président du conseil d'administration de la Caisse populaire Desjardins des Mille-Îles. M^e Lambert a obtenu un baccalauréat en droit civil de l'Université de Montréal et il est membre du Barreau du Québec depuis 1975.

Yves Archambault, administrateur. M. Archambault est actuellement administrateur de la Société des alcools du Québec et de la société Desjardins assurances générales. De 1997 à 2001, il a occupé le poste de président et chef de la direction de Réno-Dépôt Inc., dont il était aussi un administrateur. Il a obtenu un baccalauréat en administration des affaires de l'École des Hautes Études Commerciales à Montréal.

Roger Fafard, administrateur. M. Fafard est vice-président exécutif et directeur général de Spécialités M.B. depuis 1994. Il occupe aussi le poste d'administrateur de Capimont Inc. et de Gestion HDRF Inc. Il a aussi agi à titre de directeur principal des placements d'Accès Capital, division de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Il a obtenu un baccalauréat en administration des affaires et a reçu son CGA de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

Ann Girard, administratrice. M^{me} Girard occupe depuis 2001 le poste de vice-présidente, Investissements, au sein de Les Partenaires de Montréal s.e.c., un fonds d'actions privé. Avant 2001, elle était codirectrice, investissements et projets spéciaux, chez Téléglobe Inc. M^{me} Girard est comptable agréée et elle a obtenu un baccalauréat en administration des affaires de l'École des Hautes Études Commerciales à Montréal et une maîtrise en administration des affaires de l'Université McGill.

Benoît La Salle, administrateur. M. La Salle est actuellement président et chef de la direction de Semafo Inc. En 2001, M. La Salle a cofondé BridgeCapital International Inc., une banque d'investissement qui se spécialise dans les technologies de l'information. Il a obtenu un baccalauréat en commerce de l'Université McGill et une maîtrise en administration des affaires de l'IMEDE à Lausanne (Suisse).

Richard Lord, administrateur. M. Lord est président de Quincaillerie Richelieu Ltée depuis 1988. En 1999, il a reçu le prix de l'entrepreneur de l'année de Ernst & Young (catégorie des ventes en gros et de la distribution — Québec). M. Lord a reçu une bourse d'étude à titre de comptable en management accrédité de l'Université Concordia.

Jacques Malo, administrateur. M. Malo occupe le poste de chef du développement des activités pour AGTI Services Conseils Inc. Il a été président de BCE Emergis Canada de 2000 à 2002. En 2000, il a occupé le poste de vice-président exécutif responsable des technologies de l'information pour Québecor inc. et Nurun Inc. M. Malo a obtenu un Information Systems Certificate du Massachusetts Institute of Technology. Il a étudié la gestion, la finance et le marketing à la Wharton School de l'University of Pennsylvania.

Jocelyn Proteau, administrateur. Depuis mars 2003, M. Proteau est premier administrateur de la Société. Avant de se joindre à Technologies 20-20, il était président du conseil d'administration et chef de la direction de la Fédération des Caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec. Il est actuellement président du comité d'investissement de Desjardins Capital de risque. Il a fait des études en sciences commerciales à l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

Ghislain St-Pierre, administrateur. M. St-Pierre est actuellement le directeur de Studios Meteor, une société qui produit des effets spéciaux et des graphiques en 3D, principalement pour la télévision et le cinéma américains. M. St-Pierre compte 22 années d'expérience dans l'industrie des médias et de la technologie. Il détient un diplôme d'études collégiales en électronique du Cégep du Vieux-Montréal.

Comités du conseil d'administration

Le conseil d'administration a créé un comité de vérification, un comité de rémunération et un comité de gouvernance d'entreprise et de nomination.

Comité de vérification

Le comité de vérification aide le conseil d'administration à s'acquitter de ses responsabilités quant à la surveillance des questions financières et comptables. Il vérifie le bien-fondé des contrôles comptables internes et des pratiques et procédures d'information financière. Il contrôle aussi la qualité et l'intégrité des états financiers vérifiés et non vérifiés, notamment en s'adressant aux vérificateurs externes. Le comité passe en revue les plans d'affaires, budgets d'exploitation et budgets d'immobilisations. Il est chargé d'assurer une évaluation efficace de la gestion du risque à tous les échelons de la Société. Le comité de vérification est composé d'au moins trois administrateurs, qui sont tous indépendants, au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables.

Comité de rémunération

Le comité de rémunération s'assure que la Société dispose d'une direction compétente et d'un régime de rémunération global concurrentiel, motivant et gratifiant. Il présente ses recommandations au conseil d'administration quant à la nomination de dirigeants et quant à la mise sur pied ou à la modification des programmes de rémunération de la direction, notamment en ce qui concerne le chef de la direction. Le comité approuve les plans de relève de la direction (sauf en ce qui concerne le chef de la direction, dont la relève est du ressort du comité de gouvernance d'entreprise et de nomination) et les présente au conseil d'administration. Il est également chargé de la supervision des régimes de rémunération et d'avantages sociaux des employés.

Le comité de gouvernance d'entreprise et de nomination est chargé d'élaborer la démarche de la Société en matière de gouvernance d'entreprise. Il conseille aussi le conseil d'administration en ce qui a trait aux postes à combler. En outre, il passe périodiquement en revue la taille, la composition et la rémunération du conseil d'administration, l'efficacité du conseil d'administration dans son ensemble et de chacun de ses membres et la validité de la structure, du mandat, de la composition, du nombre de membres et de l'efficacité des comités. Il est chargé de planifier la succession du chef de la direction. Il passe également en revue les buts et objectifs du chef de la direction au début de chaque année et évalue son rendement pour l'année écoulée.

INTERDICTION D'OPÉRATIONS SUR VALEURS OU FAILLITES

À l'exception de ce qui est mentionné ci-après, à la connaissance de la Société, aucun de ses administrateurs ou de ses dirigeants ou de ses actionnaires détenant un nombre suffisant de titres de Technologies 20-20 pour avoir une incidence importante sur le contrôle de la Société (une *personne exerçant le contrôle*) n'est ou n'a été au cours des dix dernières années un administrateur ou un dirigeant de toute autre société qui, alors que cette personne agissait à ce titre, était visée par une interdiction d'opérations sur valeurs ou une interdiction semblable ou une interdiction empêchant cette société de se prévaloir des dispenses prévues aux lois sur les valeurs mobilières canadiennes pour une période de plus 30 jours consécutifs, ou qui a été déclarée faillie ou a procédé à une cession volontaire, ou a présenté une proposition concordataire dans le cadre d'une loi ayant trait à la faillite ou à l'insolvabilité ou a fait l'objet ou a été l'auteur de procédures, d'un arrangement ou d'un compromis avec des créanciers ou qui s'est vu nommer un séquestre, un administrateur-séquestre ou un syndic de faillite chargé de détenir son actif.

À la connaissance de la Société, aucun administrateur, dirigeant ou personne exerçant le contrôle de cette Société n'a été visé par des sanctions imposées par un tribunal relativement aux lois sur les valeurs mobilières canadiennes ou par un organisme canadien de réglementation des valeurs mobilières ou a conclu une entente à l'amiable avec un organisme canadien de réglementation des valeurs mobilières, ni aucun de ses administrateurs, dirigeants ou personnes exerçant le contrôle n'a été visé par d'autres sanctions imposées par un tribunal ou un organisme de réglementation qui, vraisemblablement, seraient considérées importantes du point de vue d'un investisseur raisonnable pour prendre des décisions en matière de placement.

À la connaissance de la Société, aucun administrateur, dirigeant ou personne exerçant le contrôle de cette Société ni aucune société de portefeuille privée d'un de ceux-ci n'a, au cours des dix dernières années, été déclaré failli ou procédé à une cession volontaire, n'a présenté une proposition aux termes d'une loi relative à la faillite ou à l'insolvabilité, ou n'a fait l'objet ou n'a été l'auteur de procédures, d'un arrangement ou d'un compromis avec des créanciers ou s'est vu nommer un séquestre, un administrateur-séquestre ou un syndic de faillite chargé de détenir son actif.

Benoit La Salle a été administrateur de BridgePoint International inc. (*BPI*) de mai 1996 à novembre 2003. Une interdiction temporaire d'opérations sur valeurs a été émise par la Commission des valeurs mobilières du Québec, maintenant appelée l'Autorité des marchés financiers (*l'Autorité*), le 25 novembre 2002 contre BPI en raison d'un dépôt tardif de ses états financiers. Pour les mêmes raisons, différentes commissions canadiennes des valeurs mobilières ont émis des interdictions semblables contre BPI; en Ontario le 26 novembre 2002, en Colombie-Britannique le 27 novembre 2002, au Manitoba le 28 novembre 2002 et en Alberta le 6 décembre 2002. Le 31 janvier 2002, la TSX a interrompu la négociation des actions ordinaires de BPI en raison de son incapacité de répondre aux exigences d'inscription à la cote. Ces interdictions d'opérations sur valeurs ont été révoquées par ces commissions : en Colombie-Britannique le 20 décembre 2002, au Manitoba le 14 janvier 2003, en Ontario le 17 janvier 2003, au Québec le 12 mars 2003 et en Alberta le 1^{er} avril 2003. Le 19 décembre 2003, une interdiction d'opérations sur valeurs a été émise par l'Autorité contre BPI en raison de son incapacité de déposer les états financiers et les rapports requis. Les autres commissions de valeurs mobilières canadiennes ont alors émis des interdictions d'opérations semblables contre BPI, soit : en Colombie-Britannique le 22 décembre 2003, en Alberta le 2 janvier 2004, au Manitoba le 6 janvier 2004 et en Ontario le 12 février 2004. Le 31 janvier 2003, les actions ordinaires de BPI ont été radiées de la cote de la TSX.

RÉMUNÉRATION DE LA DIRECTION

Récapitulatif de la rémunération

Le tableau qui suit présente un récapitulatif de la rémunération versée pendant l'exercice terminé le 31 octobre 2003 au chef de la direction et chef des finances de la Société (termes définis dans les lois sur les valeurs mobilières applicables) et aux trois autres membres de la direction les mieux rémunérés, actuellement dirigeants de la Société (collectivement, avec le chef de la direction et chef des finances, les *hauts dirigeants désignés*) au titre de tous les services rendus à la Société.

Nom et poste principal au sein de la Société	Exercice	Rémunération annuelle			Rémunération à long terme	Toute autre rémunération (\$ CA)
		Salaire (\$ CA)	Prime (\$ CA)	Autre rémunération annuelle (\$ CA)	Titres visés par des options/DPVA attribués	
JEAN MIGNAULT Président du conseil et chef de la direction	2003	260 000	66 000	10 136 ⁽¹⁾	—	—
	2002	260 000	—	10 380 ⁽¹⁾	—	—
	2001	260 000	—	9 880 ⁽¹⁾	—	—
JEAN-FRANÇOIS GROU Président, chef de l'exploitation et chef des finances par intérim	2003	160 000	141 000	—	—	—
	2002	160 000	50 000	—	—	—
	2001	160 000	75 000	—	120 000	—
LUC LAROCQUE Vice-président exécutif, Ventes au détail, Amérique du Nord et International	2003	175 000	175 000	—	—	—
	2002	175 000	63 000	—	—	—
	2001	160 000	71 000	—	40 000	—
ANDRÉ CHARTIER Vice-président, Exploitation	2003	140 000	52 000	—	32 000	—
	2002	56 538 ⁽²⁾	9 865 ⁽²⁾	—	—	—
	2001	—	—	—	—	—
FIDÈLE PARADIS Vice-président, contrôleur	2003	130 000	61 000	—	—	—
	2002	130 000	25 000	—	—	—
	2001	130 000	15 000	—	—	—

(1) Allocation et dépenses de voiture.

(2) Rémunération pour une période de cinq mois. M. Cartier s'est joint à la Société le 3 juin 2002.

Octrois d'options au cours du dernier exercice

Le tableau qui suit indique les options octroyées aux hauts dirigeants désignés au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2003.

Nom	Titres visés par des options/DPVA attribués (#)	% des options/DPVA totaux attribués à des employés au cours de l'exercice	Prix d'exercice ou de base (\$/titre)	Valeur marchande des titres sous-jacents aux options/DPVA à la date de l'octroi (\$/titres)	Date d'expiration
JEAN MIGNAULT	—	—	—	—	—
JEAN-FRANÇOIS GROU . . .	—	—	—	—	—
LUC LAROCQUE	—	—	—	—	—
ANDRÉ CHARTIER	32 000	100 %	1,55 \$ CA	4,55 \$	31 octobre 2009
FIDÈLE PARADIS	—	—	—	—	—

Options exercées au cours du dernier exercice et valeur des options à la fin de l'exercice

Le tableau suivant présente (i) les options exercées par les hauts dirigeants désignés au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2003 et (ii) la valeur à la fin de l'exercice des options *en jeu* non exercées qui peuvent à la fois être exercées et ne pas être exercées, détenues par les hauts dirigeants désignés.

Nom	Actions acquises à l'exercice	Valeur réalisée	Nombre d'options non exercées en fin d'exercice (pouvant être exercées/ne pouvant être exercées)	Valeur des options en jeu non exercées en fin d'exercice (pouvant être exercées/ne pouvant être exercées) (\$) ⁽¹⁾	Nombre d'options non exercées à la clôture (pouvant être exercées/ne pouvant être exercées) ⁽²⁾	Valeur des options en jeu non exercées à la clôture (pouvant être exercées/ne pouvant être exercées) (\$) ⁽²⁾
JEAN MIGNAULT . . .	—	—	—	—	—	—
JEAN-FRANÇOIS GROU	—	—	144 720/40 000	301 197/41 226	144 729/240 000	● / ●
LUC LAROCQUE . . .	—	—	91 380/13 340	246 222/13 749	91 380/13 340	● / ●
ANDRÉ CHARTIER . .	—	—	—/32 000	—/108 156	—/32 000	— / ●
FIDÈLE PARADIS . . .	—	—	25 420/—	85 916/—	25 420/—	● / —

- (1) La valeur d'une option en jeu représente la différence entre la juste valeur marchande estimative globale des actions ordinaires susceptibles d'être émises à l'exercice de l'option et le prix d'exercice global de l'option. Il n'y avait pas de marché public pour la négociation des actions ordinaires au 31 octobre 2003. Par conséquent, les montants indiqués dans cette colonne se fondent sur la juste valeur marchande par action ordinaire, telle qu'évaluée par la Société au 31 octobre 2003, soit 4,55 \$ l'action.
- (2) Compte tenu des options devant être octroyées aux hauts dirigeants désignés immédiatement avant la clôture. Voir « Options d'achat de titres ».

Contrats de travail

À l'exception de M. Jean Mignault, les hauts dirigeants désignés dans le présent prospectus ont conclu avec la Société des contrats de travail contenant entre autres les engagements d'usage dans le secteur en faveur de la Société, notamment des engagements de confidentialité, des engagements de non-concurrence et de non-sollicitation pour une durée de 24 mois après leur départ de la Société. En cas de licenciement par la Société, le contrat de travail de M. Jean-François Grou prévoit que ce dernier a droit à une indemnité de cessation d'emploi de 320 000 \$. En cas de changement de contrôle de la Société, toutes les options non encore acquises le deviennent immédiatement. Avant la clôture, M. Jean Mignault conclura un contrat d'emploi d'une durée indéterminée contenant entre autres les engagements d'usage dans le secteur en faveur de la Société, notamment des engagements de non-sollicitation et de non-concurrence d'une durée de 36 mois après son départ de la Société. Le contrat de M. Jean Mignault prévoit qu'à son licenciement par la Société, il aura droit à une indemnité de départ de 380 000 \$ CA.

Rémunération des administrateurs

Au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2003, nos administrateurs ont reçu une rémunération totale de 44 100 \$ CA.

Tout en recherchant de nouveaux administrateurs indépendants, nous avons examiné la structure de rémunération de nos administrateurs. Nous prévoyons que la rémunération annuelle de nos administrateurs passera à ● \$ CA par année pour l'exercice terminé le 31 octobre 2005 et les exercices suivants, sans qu'ils touchent des jetons de présence. Le président de notre conseil d'administration recevra une rémunération annuelle de ● \$ CA.

Nous avons l'intention d'offrir à nos administrateurs un régime d'unités différées en actions (les *unités différées*), aux termes duquel ils auront pourront choisir de toucher une partie ou la totalité de leur rémunération annuelle ou de leur rémunération totale sous forme d'unités différées. En vertu d'un tel régime, le dernier jour de chaque trimestre, un nombre d'unités différées correspondant au nombre d'actions ordinaires pouvant être achetées sur le marché libre pour un montant égal à la rémunération qu'ils ont choisi de reporter sera porté au

crédit du compte que nous tiendrons pour chaque participant. Si des dividendes sont versés sur les actions ordinaires, un crédit correspondant sera alors porté au compte de chaque administrateur participant sous forme d'unités différées supplémentaires. Aucune action ordinaire ne sera achetée sur le marché libre aux termes du régime d'unités différées. L'administrateur qui quitte le conseil d'administration recevra un paiement global en espèces correspondant à son solde créditeur aux termes du régime d'unités différées.

Assurance de la responsabilité civile des administrateurs et dirigeants

La Société souscrit une assurance de la responsabilité civile des administrateurs et dirigeants offrant un montant de garantie global de cinq millions de dollars canadiens. La Société revoit présentement avec l'assureur sa police actuelle et la police d'assurance de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants.

RÉGIME DE DROITS DES ACTIONNAIRES

À la clôture et sous réserve de l'approbation des autorités compétentes, Technologies 20-20 adoptera un régime de droits des actionnaires (le *régime de droits*) qui prendra effet à la clôture (la *date de prise d'effet*). Le texte qui suit résume les principales conditions du régime de droits et est présenté sous réserve du texte intégral, qui a préséance. Un actionnaire ou tout autre intéressé peut obtenir un exemplaire du régime de droits en communiquant avec le chef du contentieux de Technologies 20-20 au 400, boulevard Armand-Frappier, bureau 2020, Laval (Québec) H7V 4B4, téléphone (514) 332-4110, télécopieur : (514) 334-6043. Un exemplaire du régime de droits sera également déposé et pourra être consulté sur le site Web tenu par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières et CDS Inc., www.sedar.com.

Durée

La durée du régime de droits sera de ● ans à partir de la date de prise d'effet. Il pourra par la suite être reconduit par les porteurs d'actions ordinaires de la Société à la majorité des voix exprimées à une assemblée tenue au plus tard le ● ● et à tous les trois ans par la suite. Faute de reconduction, le régime de droits cessera d'être en vigueur.

Émission de droits

À la clôture du placement, un droit sera émis et rattaché à chaque action ordinaire en circulation. Un droit sera également émis et rattaché à chaque action ordinaire et à toute autre action ou participation dans la Société habilitant son porteur à élire les administrateurs aux assemblées ordinaires (collectivement, les *actions avec droit de vote*) émise par la suite, sous réserve des limites prévues dans le régime de droits.

Acquéreur important

Un acquéreur important est une personne qui est propriétaire véritable d'au moins 20 % des actions avec droit de vote en circulation. N'est toutefois pas considéré comme un acquéreur important Technologies 20-20, toute filiale future de la Société ou quiconque devient propriétaire véritable d'au moins 20 % des actions avec droit de vote à la suite de certaines opérations dérogatoires.

Exercice des droits

Les droits seront libérés des actions avec droit de vote auxquelles ils se rattachent et pourront être exercés à la fermeture des bureaux (la *libération des droits*) le dixième jour ouvrable après la première des éventualités suivantes : (i) la date où il est annoncé publiquement pour la première fois qu'une personne est devenue un acquéreur important (ou qu'un tiers qui a un lien avec elle, est membre de son groupe ou lui est par ailleurs relié, ou agissant de concert avec elle, est devenu un acquéreur important); (ii) la date du lancement d'une offre publique d'achat ou d'échange, ou de la première annonce publique de l'intention d'une personne de procéder à un tel lancement, sauf s'il s'agit d'une offre autorisée ou d'une offre autorisée concurrente (définies ci-après); (iii) la date à laquelle une offre autorisée ou une offre autorisée concurrente cesse d'être autorisée; ou toute date ultérieure que le conseil d'administration peut fixer de bonne foi. Sous réserve des rajustements prévus, chaque droit habilite son porteur à souscrire une action ordinaire à un prix d'exercice (le *prix d'exercice*) correspondant à quatre fois le cours de cette action à la libération de ce droit.

L'opération aux termes de laquelle une personne devient un acquéreur important est appelée une *acquisition importante*. Les droits détenus par un acquéreur important à compter de la libération des droits ou, si elle lui est antérieure, depuis la date à laquelle l'acquéreur important ou Technologies 20-20 a annoncé publiquement que l'acquéreur important avait acquis cette qualité, deviendront caducs dès la survenance d'une acquisition importante.

Après la fermeture des bureaux le dixième jour ouvrable suivant la première annonce publique d'une acquisition importante, les droits (sauf ceux détenus par l'acquéreur important) habiliteront leur porteur à acheter, au prix d'exercice prévu, le nombre d'actions avec droit de vote dont le prix global (d'après le cours du marché au moment de la réalisation ou de la survenance de l'acquisition importante) sera égal au double du prix d'exercice.

Offres autorisées et offres autorisées concurrentes

Une *offre autorisée* est une offre publique d'achat ou d'échange présentée par voie de note d'information, qui répond aux conditions suivantes : (i) elle est adressée à tous les porteurs d'actions avec droit de vote, autres que l'initiateur; (ii) elle est irrévocable pendant au moins 60 jours et prévoit que les droits de dépôt et de révocation dureront pendant toute la durée de l'offre; (iii) elle sera prolongée pendant au moins dix jours ouvrables suivant l'annonce que le nombre d'actions avec droit de vote de la catégorie visée, valablement déposées et non retirées à l'expiration de l'offre, conjointement avec le nombre d'actions avec droit de vote déjà détenues en propriété véritable par l'initiateur, dépasse 50 % du nombre des actions avec droit de vote alors en circulation.

Une *offre autorisée concurrente* est une offre publique d'achat ou d'échange faite après la présentation d'une offre autorisée mais avant son expiration, qui répond à tous les critères d'une offre autorisée, si ce n'est que la période de dépôt minimale et le délai pour la prise en livraison et le règlement des actions déposées en réponse à une telle offre expire non pas après 60 jours mais à la plus tardive des dates suivantes : (i) soit le dernier jour où une offre publique d'achat ou d'échange peut être acceptée en vertu de la législation applicable en matière de valeurs mobilières, (ii) soit la date la plus rapprochée pour la prise en livraison et le règlement des actions aux termes de toute autre offre autorisée alors en cours.

Renonciation et rachat

Avec le consentement préalable des porteurs d'actions avec droit de vote, il est loisible au conseil d'administration de renoncer à l'application du régime de droits, à tout moment avant la survenance d'une acquisition importante autrement qu'aux termes d'une offre publique d'achat ou d'échange présentée par voie de note d'information adressée à tous les porteurs inscrits d'actions avec droit de vote (ou encore conformément au paragraphe ci-dessous). Le cas échéant, le conseil d'administration reporte la libération des droits à une date qui tombe au moins dix jours ouvrables après l'assemblée des actionnaires de Technologies 20-20 convoquée pour approbation de cette renonciation.

Le conseil peut également renoncer à l'application du régime de droits avant la survenance d'une acquisition importante qui surviendrait à la suite d'une offre publique d'achat ou d'échange présentée par voie de note d'information dressée conformément à la législation applicable en matière de valeurs mobilières et adressée à tous les porteurs d'actions avec droit de vote. Le cas échéant, le conseil est alors réputé avoir renoncé à l'application du régime de droits à toute autre acquisition importante déclenchée avant l'expiration de cette offre publique d'achat ou d'échange en raison d'une offre publique d'achat ou d'échange présentée par voie de note d'information dressée conformément à la législation applicable en matière de valeurs mobilières et adressée à tous les porteurs d'actions avec droit de vote.

Avant la survenance d'une acquisition importante, il est loisible au conseil d'administration, à tout moment avant la libération des droits, avec l'approbation des porteurs d'actions avec droit de vote (ou avec l'approbation des porteurs de droits si la libération des droits s'est produite), de décider de racheter pas moins de tous les droits alors en circulation au prix de 0,001 \$ le droit. Si une personne acquiert des actions avec droit de vote aux termes d'une offre autorisée, d'une offre autorisée concurrente ou d'une opération à l'égard de laquelle le conseil d'administration a renoncé à l'application du régime de droits, le conseil est alors, dès la réalisation de cette acquisition, sans autre formalité, réputé avoir choisi de racheter les droits au prix de rachat.

MODE DE PLACEMENT

Aux termes d'un contrat de prise ferme intervenu en date du ● 2004 (le *contrat de prise ferme*) entre la Société, l'actionnaire vendeur et les preneurs fermes, la Société a convenu de vendre ● actions ordinaires et l'actionnaire vendeur a convenu de vendre 389 540 actions ordinaires et les preneurs fermes ont convenu d'acheter, à titre de contrepartistes, le ● 2004 ou à toute autre date dont les parties peuvent convenir, mais au plus tard le ● 2004 (la *date de clôture*), aux conditions énoncées dans le contrat de prise ferme, pas moins de la totalité de ces actions ordinaires au prix de ● \$ CA l'action, payable au comptant à la livraison. Le contrat de prise ferme prévoit le paiement, par la Société et l'actionnaire vendeur, aux preneurs fermes, d'une commission de ● \$ CA l'action ordinaire placée dans le public en contrepartie des services rendus dans le cadre du placement.

La Société et l'actionnaire vendeur ont convenu que la Société sera responsable de toutes les dépenses engagées relativement au présent placement mais que l'actionnaire vendeur sera responsable des honoraires et des frais de son conseiller juridique et de la rémunération payable aux placeurs pour compte relativement au placement secondaire. La Société convient aussi de garantir 3L contre toute responsabilité pouvant découler des déclarations faites et des garanties données par 3L, à titre d'actionnaire vendeur, en faveur des preneurs fermes, conformément au contrat de prise ferme, dans la mesure où ces déclarations et garanties n'ont pas trait au titre de propriété de ses actions ni à la capacité ou à l'autorisation requise pour la vente de celles-ci.

Avant le placement, il n'existait aucun marché pour la négociation des actions ordinaires. Par conséquent, les conditions du placement des actions ordinaires ont été établies par voie de négociations entre la Société et les preneurs fermes.

Les preneurs fermes ont la faculté de résoudre le contrat de prise ferme à leur gré, en fonction de leur appréciation de la situation des marchés financiers. Les preneurs fermes peuvent aussi résoudre le contrat de prise ferme dans certains cas prévus ou à la réalisation de certaines conditions. Toutefois, les preneurs fermes sont conjointement (et non solidairement) tenus de prendre livraison de toutes les actions ordinaires offertes et de les régler s'ils en souscrivent au moins une partie aux termes du contrat de prise ferme.

La Société et l'actionnaire vendeur ont convenu de garantir les preneurs fermes et leurs administrateurs, dirigeants, employés et mandataires contre certaines responsabilités, notamment en cas de recours civils en vertu des lois sur les valeurs mobilières des provinces du Canada, ou de participer aux paiements que les preneurs fermes pourraient être tenus de faire à cet égard.

Les souscriptions d'actions ordinaires sont reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir, en totalité ou en partie, et sous réserve du droit de clore les registres de souscription sans préavis.

La Société a accordé aux preneurs fermes l'option pour répartitions excédentaires, qui leur permet d'acheter au plus ● actions ordinaires supplémentaires au prix de ● \$ CA l'action, payable au comptant à la livraison des actions ordinaires supplémentaires, pour couvrir les attributions excédentaires et stabiliser le marché, le cas échéant. L'option pour répartitions excédentaires peut être exercée dans les 30 jours qui suivent la clôture. Si l'option pour répartitions excédentaires est exercée en totalité, ● actions ordinaires supplémentaires seront vendues par la Société. Le cas échéant, les preneurs fermes recevront une commission de ● \$ CA par action ordinaire supplémentaire achetée aux termes de cette option. Le présent prospectus vise également le placement des actions ordinaires émissibles à l'exercice de l'option pour répartitions excédentaires.

En vertu des instructions générales de l'Autorité des marchés financiers et de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, les preneurs fermes ne peuvent, pendant la durée du placement aux termes du présent prospectus, offrir d'acheter ou acheter des actions ordinaires. Cette restriction comporte certaines exceptions, à la condition que l'offre d'achat ou l'achat ne soit pas fait dans le but de créer une activité réelle ou apparente relativement aux actions ordinaires ou d'en faire monter le cours. Ces exceptions comprennent une offre d'achat ou un achat autorisé en vertu des règlements et des règles de la TSX relatifs aux opérations de stabilisation du marché et de maintien passif du marché et une offre d'achat ou un achat effectué pour le compte d'un client lorsque l'ordre n'a pas été sollicité pendant la durée du placement. Aux termes de la première exception susmentionnée, dans le cadre du placement, les preneurs fermes peuvent effectuer des attributions excédentaires ou des opérations visant à fixer ou à stabiliser le cours des actions ordinaires à des niveaux

supérieurs à ceux qui se seraient formés sur le marché libre. Ces opérations peuvent être interrompues à tout moment.

La clôture devrait avoir lieu le ● 2004 ou à toute autre date dont la Société et les preneurs fermes peuvent convenir, mais au plus tard le ● 2004.

Les actions ordinaires n'ont pas été ni ne seront inscrites en vertu de la Loi de 1933 ni d'aucune loi sur les valeurs mobilières d'un État. Sous réserve de certaines exceptions, elles ne peuvent être vendues aux États-Unis, ni à des personnes des États-Unis ou pour leur compte (au sens de l'expression *U.S. persons* du *Regulation S* pris en application la Loi de 1933), sauf dans le cadre d'opérations dispensées des exigences d'inscription de la Loi de 1933. Les preneurs fermes ont convenu de ne pas offrir ou vendre d'actions ordinaires aux États-Unis, sauf à des acheteurs institutionnels admissibles (au sens de l'expression *qualified institutional buyers* de la *Rule 144A* prise en application de la Loi de 1933). En outre, durant la période de 40 jours suivant le début du placement des actions ordinaires, une offre ou une vente d'actions ordinaires aux États-Unis par un courtier (qu'il participe ou non au placement) peut contrevenir aux exigences d'inscription de la Loi de 1933 si cette offre ou cette vente est faite autrement qu'en conformité à une dispense prévue par la *Rule 144A*, prise en vertu de la Loi de 1933.

Le présent prospectus vise le placement de ● actions ordinaires qui seront émises aux actionnaires de Technologies 20-20 à la conversion de leurs débentures dans le cadre de la restructuration. Comme on le décrit ci-après, ces actions feront l'objet d'un contrat de blocage en faveur des preneurs fermes. Les actions ordinaires pouvant être émises à la conversion des débentures ne font pas l'objet d'une prise ferme par les preneurs fermes, et ces derniers ne recevront aucune rémunération dans le cadre du placement de ces actions ordinaires.

Technologies 20-20 a convenu, et fera en sorte que ses filiales respectent cet engagement, de ne pas, directement ou indirectement, offrir ou vendre des actions ordinaires ni conclure un contrat visant à offrir ou à vendre de telles actions, ou des titres donnant droit à des actions ordinaires, notamment par conversion ou par échange, en vue d'obtenir des actions ordinaires autres que des titres émis dans le cadre d'une acquisition, des droits octroyés aux termes du régime d'options d'achat d'actions de la Société ou de tout autre régime de rémunération sous forme de titres et des titres émis dans le cadre de l'exercice de ces droits, pendant une période de 180 jours après la clôture, sans le consentement écrit préalable de Valeurs mobilières TD Inc., pour le compte des preneurs fermes, agissant de façon raisonnable.

Certains actionnaires, dont les principaux actionnaires (les *actionnaires bloqués*), ont convenu ce qui suit : (1) jusqu'à la clôture et sans le consentement préalable de Valeurs mobilières TD Inc., agissant raisonnablement pour le compte des preneurs fermes, ils ne vendront pas ni ne conviendront de vendre notamment des dérivés, des swaps ou tout autre contrat de monétisation, des actions ordinaires ou des titres y donnant droit, y compris par conversion ou échange (les *titres bloqués*); (2) toutefois, (i) 25 % des titres bloqués peuvent être vendus à compter de la fin de la période de six mois suivant la clôture, (ii) les titres bloqués qui restent peuvent être vendus à compter de la fin de la période d'un an suivant la clôture, à l'exception de ceux que détient M. Jean Mignault directement ou indirectement par le biais de Gestion Mignault Inc., (iii) ces derniers peuvent être vendus à la fin de la période 18 mois suivant la clôture. Immédiatement avant la réalisation du placement, mais après la réalisation de la restructuration, environ ● % des actions ordinaires émises et en circulation feront l'objet des contrats de blocage mentionnés précédemment en faveur des preneurs fermes. Les actionnaires bloqués, en tant que groupe, seront propriétaires de ● actions ordinaires après la réalisation du placement.

LIEN ENTRE LES TECHNOLOGIES 20-20 ET CERTAINS PRENEURS FERMES

Valeurs mobilières Desjardins Inc. est une société membre du groupe d'une institution financière qui détient directement ou indirectement : (i) des actions ordinaires représentant environ 19 % des droits de vote; (ii) son capital de 5 000 000 \$ CA de débentures convertibles de la Société, en date des présentes. En conséquence, dans le cadre du présent placement, Technologies 20-20 est considérée comme un émetteur relié à Valeurs mobilières Desjardins Inc. au sens de la législation en valeurs mobilières applicable. Valeurs Mobilières TD Inc. est une filiale d'une institution financière qui a prêté de l'argent à la Société et envers laquelle la Société est débitrice (le *prêteur*). En conséquence, dans le cadre du présent placement, Technologies 20-20 est considérée comme un émetteur associé à Valeurs Mobilières TD Inc. au sens de la législation en valeurs mobilières applicables. Au 30 septembre 2004, Technologies 20-20 était endettée d'environ 275 000 \$ CA envers son prêteur. Technologies 20-20 n'a failli à aucune de ses obligations envers cette institution financière. La dette

est garantie par une hypothèque mobilière sur les comptes débiteurs, l'équipement et les autres biens de la Société. Valeurs mobilières TD Inc. et Valeurs Mobilières TD Inc. ne retireront aucun autre avantage du présent placement que leur part respective des éventuelles commissions, payables comme il est décrit ci-dessus.

Aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable, BMO Nesbitt Burns Inc. est un preneur ferme indépendant à l'égard du présent placement et elle n'est ni reliée ni associée à la Société. À ce titre, BMO Nesbitt Burns Inc. a participé, comme les autres preneurs fermes, aux réunions de vérification diligente concernant le présent placement avec la Société et ses représentants, a examiné le présent prospectus et a eu l'occasion de proposer les changements au présent prospectus qu'elle juge appropriés. De plus, BMO Nesbitt Burns Inc. a participé, avec les autres preneurs fermes, à l'établissement de la structure et des prix du présent placement.

FACTEURS DE RISQUE

Avant d'acheter nos actions, vous devriez soigneusement évaluer les facteurs de risque suivants ainsi que les autres renseignements contenus dans le présent prospectus. Les risques et incertitudes présentés ci-après ne sont pas les seuls auxquels nous faisons face. D'autres risques et incertitudes, que nous ne connaissons pas actuellement ou que nous considérons actuellement comme peu importants, peuvent également nuire à nos activités et faire baisser le cours de nos actions ordinaires. Si l'un des risques suivants se matérialisait, nos activités pourraient en souffrir, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Dans une telle éventualité, le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser et vous pourriez perdre une partie ou la totalité de votre investissement.

Risques liés à nos activités

Notre incapacité à bien gérer notre croissance pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

La croissance de nos activités crée une pression sur notre direction, nos ressources humaines et nos ressources financières. Notre capacité à gérer notre croissance future sera largement tributaire de divers facteurs, notamment de notre rapidité à faire ce qui suit :

- mettre sur pied et former une équipe de vente et de commercialisation capable d'accroître la pénétration de nos produits dans un marché en constante évolution et tenir nos employés informés des caractéristiques techniques, avantages et principaux arguments de vente concernant nos produits;
- attirer et conserver du personnel technique compétent afin de continuer à mettre au point des produits et des services fiables et adaptables qui répondent aux besoins évolutifs des clients;
- accroître notre capacité de soutien à la clientèle au fur et à mesure de l'augmentation de nos ventes, de manière à procurer un soutien à la clientèle sans entamer nos ressources dans le domaine du développement des produits;
- accroître sensiblement nos contrôles administratifs et financiers internes, de manière à conserver la maîtrise de nos activités et à fournir un appui aux autres domaines fonctionnels de Technologies 20-20 au fur et à mesure que notre taille et nos effectifs s'accroissent et que nous nous étendons dans le monde;
- étendre nos canaux de commercialisation et de distribution afin d'attirer de nouveaux clients, autant en Amérique du Nord qu'à l'étranger;

Notre incapacité à atteindre l'un ou l'autre de ces objectifs pourrait nuire à nos activités et à nos résultats d'exploitation.

Nous ne pouvons pas vous garantir le maintien de notre rentabilité. Si notre rentabilité baisse, le cours de nos actions pourrait chuter.

Nous avons subi des pertes nettes de 1 227 000 \$ en 2001 et de 870 000 \$ en 2002. Nous avons comptabilisé un bénéfice net de 2 731 000 \$ en 2003. Après le présent placement, nous prévoyons accroître de façon importante nos dépenses à court terme afin de développer nos activités. Ces augmentations des dépenses d'exploitation pourraient avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et pourraient entraîner ou favoriser des pertes nettes dans l'avenir. Nous ne pouvons pas vous assurer que nous serons en mesure de maintenir notre rentabilité d'un trimestre à l'autre ou d'un exercice à l'autre. Nos stratégies commerciales pourraient ne pas réussir. Si nos produits d'exploitation n'augmentent pas à un taux égal ou supérieur à l'augmentation de nos dépenses ou si nos produits d'exploitation sont insuffisants pour maintenir notre rentabilité, nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir. Si nous sommes incapables de maintenir notre rentabilité, le cours de nos actions pourrait diminuer et nous pourrions avoir besoin d'un financement supplémentaire, lequel pourrait ne pas être disponible.

Si nous ne tirons pas de bénéfices de nouveaux produits logiciels, nos résultats d'exploitation pourraient s'en trouver affectés.

Nous prévoyons capitaliser sur nos solutions totales de connectivité et d'automatisation sur le Web. Notre stratégie est de favoriser l'intégration de notre logiciel de conception et de vente dans la chaîne d'approvisionnement et dans les systèmes d'ERP et de MRP de nos clients fabricants. Le succès de cette stratégie repose, en partie, sur nos clients fabricants, dans la mesure où ils encouragent leurs détaillants et leurs chaînes à adopter nos solutions. Nos nouvelles solutions pourraient susciter une faible demande et ne pas être largement acceptées par le marché. Si nous ne retirons aucun bénéfice des efforts investis dans la mise en marché de nos nouvelles solutions, nos résultats d'exploitation pourraient s'en trouver affectés.

Notre succès repose sur notre capacité à améliorer nos produits existants et à mettre au point de nouveaux produits.

Pour demeurer à la fine pointe des innovations technologiques, satisfaire les exigences de plus en plus précises des clients et faire accepter nos produits par le marché, nous devons perfectionner et améliorer nos produits existants et nous devons continuer à lancer de nouveaux produits et services. Si nous ne réussissons pas à mettre au point de nouveaux produits ou à perfectionner nos plateformes existantes, ou si nous n'arrivons pas à positionner nos produits ou à en déterminer le prix convenablement de manière à répondre à la demande du marché, nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient s'en ressentir. La mise en marché accélérée des produits et la brièveté de leurs cycles de vie entraînent de fortes dépenses en recherche et développement, qui risquent de nuire à nos résultats d'exploitation. En outre, les nouveaux produits que nous développons pourraient exiger de longs délais de mise au point et ne pas être lancés en temps opportun ou ne pas réussir à pénétrer suffisamment le marché pour générer des produits d'exploitation importants.

Nous pourrions être incapables de repérer et de réaliser des acquisitions stratégiques. Ces acquisitions pourraient accaparer les efforts de la direction et nos ressources financières, nuire à nos résultats d'exploitation et entraîner une dilution importante de l'avoir des actionnaires.

À l'avenir, nous pourrions continuer à acquérir des produits ou entreprises qui, selon nous, contribuent au développement de nos activités. Il se pourrait que nous ne puissions repérer aucune occasion d'acquisition à prix raisonnable, que nous ne puissions pas terminer une acquisition ou encore que nous ne réussissions pas à intégrer un produit ou une entreprise dans nos activités. D'autres parties risquent de nous faire concurrence pour l'achat d'entreprises, notamment des parties disposant de ressources beaucoup plus importantes que nous. Une acquisition peut aussi présenter un certain nombre d'autres risques, notamment :

- accaparer l'attention de la direction;
- déranger les activités quotidiennes de notre entreprise;
- impossibilité de conserver le personnel clé de l'entreprise acquise;
- difficultés à intégrer les activités, technologies, produits ou le personnel de l'entreprise acquise;
- dépenses, événements ou circonstances imprévus;

- prise en charge d'obligations déclarées et non déclarées;
- évaluation erronée de l'élément « recherche et développement en cours » acquis ou de l'ensemble de l'entreprise acquise.

Si nous ne réglons pas ces risques ou tout autre problème survenu dans le cadre d'une acquisition, celle-ci pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Les problèmes occasionnés par l'acquisition d'une entreprise pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre rendement ou sur nos activités en général. En outre, si nous faisons une acquisition, nous pourrions devoir utiliser notre encaisse pour réaliser l'opération, diminuant ainsi nos liquidités et nos ressources en capital, ou encore nous pourrions devoir émettre des actions, ce qui entraînerait une dilution importante pour les actionnaires actuels.

À mesure que nos solutions logicielles prennent de l'expansion, nos concurrents éventuels pourraient disposer de ressources beaucoup plus importantes que les nôtres, ce qui pourrait nous désavantager par rapport à eux.

À mesure que nos solutions logicielles deviennent des solutions totales, nous pourrions nous retrouver à concurrencer d'autres fournisseurs de logiciels, dont certains disposent de ressources financières, techniques, marketing et concurrentielles plus importantes que nous, sont plus connus et ont une plus vaste clientèle que nous. Par conséquent, ils pourraient être capables de s'adapter plus rapidement aux nouvelles technologies et aux nouvelles exigences des clients et allouer des ressources plus importantes au développement, à la promotion et à la vente de leurs produits que nous. L'un ou l'autre de ces facteurs pourrait toucher sérieusement notre capacité concurrentielle et avoir une incidence défavorable sur le rendement de nos opérations et notre situation financière.

Des vices dans nos produits pourraient occasionner des coûts importants et nuire à leur vente.

Nos produits sont complexes et, par conséquent, ils peuvent contenir des vices (des bogues), susceptibles d'apparaître à tout moment au cours du cycle de vie d'un produit. Un vice dans un produit pourrait gravement entacher notre réputation, occasionner des coûts importants, retarder le lancement d'un produit et nuire à la vente de nos produits à l'avenir. La correction d'un vice peut occasionner des coûts importants et entamer substantiellement nos marges d'exploitation. Même si nous entendons continuer à mettre à l'essai nos produits et travailler de concert avec nos clients par l'entremise de nos services de soutien et de maintenance afin de repérer et de corriger les bogues, des vices dans nos produits pourraient se manifester à l'avenir.

Toute condamnation contre nous pour responsabilité du fait du produit nuirait gravement à notre entreprise.

Les conventions de licences que nous passons avec nos clients contiennent généralement des clauses visant à limiter le risque que nous courrons dans l'éventualité d'une poursuite pour responsabilité du fait du produit. Quoi qu'il en soit, de telles clauses limitant notre responsabilité pourraient se révéler inefficaces en raison de lois existantes ou futures ou de décisions judiciaires défavorables. À ce jour, aucune poursuite en responsabilité du fait du produit n'a été intentée contre nous. Toutefois, la vente et le soutien de nos produits peuvent comporter le risque d'une telle poursuite, qui pourrait s'avérer importante étant donné que nos produits sont utilisés dans des applications critiques. Même si nous sommes assurés contre une telle poursuite, une condamnation contre nous pour responsabilité du fait du produit pourrait nous coûter plus cher que notre garantie d'assurance et nuire sérieusement à nos activités.

L'incertitude et les replis de l'économie dans le marché des logiciels pourraient entraîner une diminution de nos produits d'exploitation et nos marges.

Le marché pour nos produits est tributaire des conditions économiques qui agissent sur le marché plus vaste des logiciels. Il dépend aussi des conditions qui influent sur le marché de la conception d'intérieurs résidentiels et commerciaux. Un repli de l'économie pourrait inciter les entreprises à retarder ou annuler un achat prévu de logiciel, à réduire leur budget de technologie de l'information ou encore à diminuer ou annuler les commandes pour nos produits. Ce risque est particulièrement vrai en ce qui concerne l'économie américaine, d'où proviennent la grande majorité de nos produits d'exploitation jusqu'à maintenant. Dans de telles conditions, les clients pourraient connaître des difficultés financières, ne pas acheter nos produits, reporter l'achat de nos produits ou cesser leurs activités. Cette situation pourrait entraîner un allongement des cycles de

vente, des retards ou des défauts dans le paiement ou la perception des créances ainsi que des pressions sur les prix, ce qui entraînerait une baisse de nos produits d'exploitation et de nos marges.

Les fluctuations du taux de change pourraient nous nuire.

Une grande partie de nos produits d'exploitation sont gagnés en dollars américains, tandis qu'une grande partie de nos frais d'exploitation sont engagés en dollars canadiens. Les fluctuations du taux de change entre le dollar américain et d'autres monnaies, par exemple le dollar canadien, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Nous avons pour politique de couvrir une partie de notre risque de change afin de réduire au minimum l'effet des mouvements de change défavorables. Toutefois, nous ne couvrons pas l'ensemble du risque lié aux monnaies étrangères et nous ne nous couvrons pas du tout en ce qui concerne certaines monnaies étrangères. En outre, le recours à des contrats à terme pour nous protéger contre le risque de change entraîne lui-même des risques et pourrait restreindre nos gains ou entraîner une perte.

Nos opérations internationales comportent des risques pour nos activités et notre situation financière.

Nous exploitons actuellement des entreprises au Canada, aux États-Unis, en Europe, en Amérique Latine et en Asie-Pacifique. Nous prévoyons accroître nos activités internationales et augmenter la proportion de nos produits d'exploitation provenant de l'étranger. Ces opérations nécessitent une attention particulière de la part de la direction et des ressources financières importantes. De plus, elles nous exposent aux risques inhérents aux opérations internationales, notamment :

- une contravention aux lois et aux règlements étrangers applicables à nos activités exercées à l'étranger;
- une contravention aux lois et aux règlements canadiens applicables à l'exportation de nos produits et services;
- des difficultés à gérer les opérations étrangères et un personnel insuffisant;
- des délais de perception plus longs; des tarifs douaniers et autres obstacles au commerce; des réductions conjoncturelles dans les activités commerciales, plus particulièrement en Europe, en Amérique Latine et en Asie-Pacifique;
- une contravention aux lois fiscales locales, qui peuvent être complexes et entraîner des incidences fiscales défavorables imprévues.

Notre incapacité à prendre en charge ou régler l'un ou l'autre de ces facteurs pourrait gravement entraver la réussite de nos opérations internationales et nuire de façon importante au rendement de nos opérations et à notre situation financière.

La protection insuffisante de notre propriété intellectuelle pourrait nous faire perdre notre avantage concurrentiel.

Notre réussite est en partie tributaire de notre capacité à protéger nos droits de propriété intellectuelle. Nos droits de propriété intellectuelle sont protégés de diverses manières, notamment par des dispositions contractuelles, des droits d'auteur, des marques de commerce et des secrets commerciaux. En dépit de nos précautions, il pourrait arriver que des tierces parties obtiennent et utilisent notre propriété intellectuelle sans notre consentement. Il est difficile de surveiller l'utilisation illicite de la propriété intellectuelle, et certaines lois étrangères ne protègent pas les droits de propriété autant que les lois du Canada ou des États-Unis. Certains éléments de notre propriété intellectuelle, notamment nos marques de commerce, ne peuvent être protégés que s'il a été prouvé que nous les avons utilisés au préalable. Pour protéger notre propriété intellectuelle, nous pourrions être obligés d'intenter des poursuites, ce qui risquerait d'occasionner des frais importants, d'accaparer l'attention de notre direction, d'entraîner des retards importants, de perturber considérablement les activités de notre entreprise ou d'avoir une incidence défavorable sur nos produits d'exploitation, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Une poursuite en contrefaçon contre nous pourrait exiger beaucoup de temps, nous coûter cher et perturber nos activités.

Un certain nombre de nos concurrents ou de tiers ont obtenu des marques de commerce ou des brevets ou peuvent avoir demandé des marques de commerce ou des brevets et des droits exclusifs additionnels concernant

des noms semblables à ceux que nous utilisons dans le cadre de nos activités ou des procédés similaires à ceux que nous utilisons dans nos produits. Certains de ces brevets peuvent octroyer une très grande protection à leurs titulaires. Nous ne pouvons pas déterminer avec certitude si des marques de commerce ou des brevets déjà délivrés à des tiers ou qui seront éventuellement délivrés à des tiers nous obligeraient à modifier nos noms de commerce ou notre technologie, à obtenir des licences ou à interrompre certaines activités. Nous pourrions être poursuivis pour contrefaçon en raison de la pénétration de nos produits logiciels dans notre marché cible, du chevauchement dans les fonctionnalités de ces produits et de l'abondance des produits logiciels. Nous pourrions être poursuivis directement par un tiers ou faire l'objet d'une demande en garantie par nos clients, en vertu des clauses d'indemnisation habituelles que nous leur accordons. Une action en justice pourrait s'avérer nécessaire pour déterminer la portée, le caractère exécutoire et la validité des droits des tiers ou pour établir nos droits exclusifs. Certains de nos concurrents disposent de plus amples ressources que nous et ils pourraient être en mesure de supporter les coûts d'une longue et complexe action pour contrefaçon plus facilement que nous. Quel qu'en soit le bien-fondé, un litige peut :

- exiger beaucoup de temps;
- être très coûteux;
- accaparer l'attention de la direction de l'entreprise;
- entraîner des retards ou des arrêts dans l'expédition des produits;
- nous assujettir à des responsabilités importantes;
- nous obliger à verser des redevances coûteuses au titre de conventions de licence ou à modifier ou interrompre l'utilisation des marques de commerce ou de la technologie contrefaites.

Notre habilité à recruter et à conserver des dirigeants et employés compétents est essentielle au développement, à la mise en marché et au soutien de nos produits et services.

Nous dépendons de nos techniciens et gestionnaires clés. La perte de l'une de ces personnes pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Notre réussite est largement tributaire de notre habilité à repérer, embaucher, former, motiver et conserver des employés hautement qualifiés dans les domaines administratifs, techniques et commerciaux. De tels employés sont fortement en demande, et nous ne pouvons pas garantir que nous serons en mesure d'attirer ou de conserver du personnel technique ou administratif hautement compétent à l'avenir. Notre incapacité à attirer et à conserver le personnel administratif, technique et commercial nécessaire pourrait avoir une incidence défavorable sur notre croissance et notre rentabilité futures. Nous pourrions être obligés d'augmenter la rémunération des employés actuels ou des nouveaux employés à un point tel que nos dépenses d'exploitation s'en trouveraient alourdies.

Nous pourrions perdre ou retarder des ventes à cause de l'allongement des cycles de vente et de mise en place de nos solutions d'entreprise.

Habituellement, nos clients investissent beaucoup de temps, d'argent et de ressources dans la détermination de leurs besoins et dans l'étude de produits concurrents avant de décider d'adopter nos logiciels sous licence. Habituellement, plus le potentiel de vente est important, plus on investira de temps, d'argent et de ressources. Par conséquent, il peut s'écouler une longue période entre notre premier contact avec un client et la conclusion d'une vente. Nous pouvons déployer de vastes efforts de vente et consacrer de nombreuses ressources à un client éventuel sans pour autant réaliser de produits d'exploitation pendant longtemps, ni même en réaliser du tout. Le délai de mise en place de nos solutions d'entreprise varie selon les clients et l'augmentation éventuelle de la complexité des produits vendus, et peut s'échelonner sur plusieurs mois, selon les besoins du client et les produits déployés.

Durant le prolongement de ces cycles de vente et de mise en place, des événements peuvent toucher la taille ou la date de la commande ou en entraîner l'annulation, par exemple :

- les décisions d'achat peuvent être reportées ou de grandes commandes réduites en période d'incertitude économique;

- de nouveaux produits peuvent arriver sur le marché (introduits par nous ou nos concurrents);
- les budgets et priorités d'achat du client peuvent changer.

Si ces événements survenaient, les ventes de nos solutions d'entreprise ou de nos services pourraient être annulées ou retardées, ce qui réduirait nos produits d'exploitation.

Les marges brutes sur la maintenance, les autres produits récurrents et les services professionnels sont inférieures à celles des ventes de licences.

Nos produits d'exploitation provenant de la maintenance et des autres produits récurrents ainsi que des services professionnels ont représenté 53,4 % de nos produits d'exploitation totaux pour la période de neuf mois terminée le 31 juillet 2004 et 56,7 % de nos produits d'exploitation totaux pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003. Les marges brutes sur la maintenance et les autres produits récurrents ainsi que sur les services professionnels sont considérablement inférieures à celles des ventes de licences. Une augmentation de la proportion du total des produits d'exploitation provenant de la maintenance et des autres services aurait une incidence défavorable sur nos marges brutes totales.

Le volume et la rentabilité des services peuvent reposer en grande partie sur les éléments suivants :

- la pression de la concurrence sur les taux facturés pour nos services;
- le temps facturable de notre personnel de service.

Toute érosion de nos marges sur la maintenance et les autres services ou tout changement défavorable dans la proportion de nos produits d'exploitation provenant de licences par rapport aux produits d'exploitation provenant de la maintenance et des autres services aurait une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

La perte de la licence des logiciels que nous utilisons actuellement pourrait occasionner une augmentation de nos frais d'exploitation en nous forçant à trouver une technologie de remplacement et nuire à notre capacité concurrentielle.

Nous utilisons sous licence certaines technologies servant à nos produits, généralement de façon non exclusive. Si l'une de ces licences était résiliée ou si le concédant d'une licence ne réussissait pas à maintenir ou à mettre à niveau convenablement ses produits, nos expéditions de produits pourraient s'en trouver retardées pendant que nous cherchons une technologie de remplacement et pourrait nous obliger à d'importants investissements imprévus. En outre, il se pourrait qu'aucune technologie de remplacement ne soit disponible à des conditions commercialement acceptables. À l'avenir, il pourrait être nécessaire ou souhaitable d'obtenir des licences technologiques de tierces parties pour l'un ou plusieurs de nos produits ou relativement à des technologies actuelles ou futures destinées à améliorer nos produits. Il pourrait s'avérer impossible d'obtenir des droits de licence pour la technologie requise, même à des conditions désavantageuses sur le plan commercial.

Les autorités fiscales pourraient contester les prix de transfert que nous déclarons, ce qui réduirait d'autant nos frais déductibles au titre de l'impôt.

Nous exerçons nos activités commerciales par l'intermédiaire de filiales situées dans divers États. Certaines de nos filiales fournissent des produits et services à d'autres filiales situées dans d'autres États et peuvent à l'occasion effectuer des opérations importantes avec elles. Les lois fiscales de ces États comportent des règles précises en matière de prix de transfert, en vertu desquelles toutes les opérations effectuées entre des parties reliées non résidentes sont évaluées comme si ces entités n'avaient aucun lien de dépendance et doivent être accompagnées de documents justifiant les prix. Nous considérons que nous respectons les règles en matière d'établissement des prix et de documents justifiant ces prix. Mais il n'empêche que les autorités fiscales de certains États, notamment les autorités fiscales canadiennes, pourraient contester la validité de notre documentation et de nos prix de transfert. Si une autorité fiscale réussissait à contester nos prix de transfert et notre documentation, nos bénéfices et nos flux de trésorerie futurs pourraient s'en trouver affectés.

Nos résultats d'exploitation pourraient être touchés si les crédits d'impôt des CNE cessaient ou étaient considérablement réduits.

Le programme des Carrefours de la nouvelle économie (CNE) offre des incitatifs fiscaux aux sociétés qui exercent leurs activités commerciales dans les immeubles désignés au Québec. En général, une société qui

exerce des activités déterminées dans des immeubles désignés reçoit un crédit d'impôt remboursable correspondant à 40 % du salaire versé à un employé admissible, jusqu'à concurrence de 15 000 \$ CA par employé admissible. Nos locaux de Laval (au Québec) sont situés dans des immeubles désignés, ce qui nous a permis de recevoir 976 127 \$ CA sous forme de crédits d'impôt en 2003. En vertu des conditions actuelles du programme CNE, nous sommes admissibles à des crédits d'impôt jusqu'en 2012, à condition de satisfaire aux critères d'admissibilité chaque année. Depuis le dépôt du budget du Québec le 12 juin 2003, la Société ne serait plus admissible au crédit d'impôt si un tiers en prenait le contrôle. Même si la notion de « prise de contrôle » n'a pas encore été définie par le gouvernement, nous considérons que le présent placement ne sera pas assimilé à une prise de contrôle. Toutefois, rien ne garantit que nous continuerons de satisfaire aux critères d'admissibilité ou que le programme CNE ne sera pas modifié ou annulé à l'avenir.

D'autres questions fiscales pourraient avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Nous sommes d'avis que toutes les dépenses et tous les crédits d'impôt réclamés par la Société, notamment ceux reliés à la recherche et au développement (R&D), sont raisonnables et déductibles et qu'ils ont été correctement déterminés. Rien ne garantit toutefois que les autorités fiscales canadiennes seront du même avis. Si une autorité fiscale réussissait à contester la déductibilité de nos dépenses ou le bien-fondé des crédits d'impôt réclamés, nos résultats d'exploitation pourraient s'en trouver affectés.

Nous pouvons, directement ou indirectement, par l'intermédiaire de nos filiales, être assujettis à l'impôt sur nos opérations à l'étranger. Bien que nous soyons d'avis que le paiement de cet impôt a été pris en compte dans nos livres et nos états financiers, les autorités fiscales de ces États étrangers pourraient en contester le montant, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Risques liés au présent placement

Fluctuation du cours de nos actions.

Le cours de nos actions ordinaires peut être volatile et pourrait faire l'objet de grandes fluctuations découlant de divers facteurs, notamment :

- les fluctuations réelles ou prévues de nos résultats d'exploitation;
- la publication, par nous ou par des analystes des marchés des titres, d'un changement dans les estimations de nos résultats d'exploitation futurs;
- l'annonce, par nous ou nos concurrents, d'innovations technologiques ou de nouveaux produits;
- une évolution générale de l'industrie du logiciel de conception, de spécification, de photoréalisme et de visualisation tridimensionnelle et des marchés connexes;
- d'autres événements ou facteurs.

En outre, les marchés financiers ont connu des fluctuations importantes des cours qui ont particulièrement touché les titres de nombreuses sociétés technologiques et qui, parfois, étaient sans rapport avec le rendement de ces sociétés. Les grandes fluctuations du marché, ainsi que la conjoncture économique en général et l'état de l'industrie du logiciel en particulier pourraient avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions ordinaires.

Nous n'avons pas actuellement l'intention de verser des dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible. Par conséquent, nos actions pourraient ne produire aucun rendement, sauf si un actionnaire les vend.

Nous n'avons déclaré ni versé aucun dividende en espèces sur nos actions ordinaires à ce jour. Nous avons actuellement pour politique de conserver les bénéfices pour financer notre expansion, mettre au point, obtenir sous licence et acquérir de nouveaux logiciels et réinvestir en général dans la Société. Par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces dans un avenir prévisible. Notre conseil d'administration révisera à l'occasion notre politique en matière de dividende à la lumière de nos bénéfices, de notre situation financière et d'autres facteurs pertinents. Jusqu'à ce que nous versions des dividendes, ce qui pourrait ne jamais arriver, nos actionnaires ne seront pas en mesure de recevoir un rendement sur leurs actions à moins qu'ils ne les vendent.

Un petit nombre de nos actionnaires se trouveront en mesure de contrôler notre Société immédiatement après le placement.

Il est prévu que le ●, nos membres de la direction, administrateurs, principaux actionnaires et les membres de leurs groupes seront, à la réalisation du présent placement, propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'environ ● actions ordinaires, représentant globalement environ ● % de nos actions ordinaires en circulation (ou ● %, si les preneurs fermes lèvent intégralement l'option pour répartitions excédentaires). Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaire vendeur ». Par conséquent, si certaines de ces personnes ou entités agissent conjointement, elles auront vraisemblablement la capacité de contrôler toutes les questions soumises à nos actionnaires à des fins d'approbation, notamment l'élection et la révocation d'administrateurs, les modifications de nos statuts de fusion et de nos règlements administratifs et l'approbation de tout regroupement d'entreprises. Cette situation pourrait retarder ou empêcher une acquisition de la Société ou entraîner la chute du cours de nos actions. Les intérêts de certaines de ces personnes ou entités pourraient différer des vôtres. Par exemple, étant donné qu'un grand nombre de ces actionnaires ont acheté leurs actions à des prix de beaucoup inférieurs au prix auquel ces actions sont vendues dans le cadre du présent placement et qu'ils les détiennent depuis assez longtemps, ils pourraient être plus intéressés à vendre Technologies 20-20 à un acquéreur éventuel que d'autres investisseurs ou pourraient souhaiter appliquer des stratégies contraires aux souhaits d'autres investisseurs. En outre, si un groupe d'actionnaires est réputé avoir acquis le contrôle de Technologies 20-20 avant 2012, nous pourrions devenir inadmissible au programme CNE, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et sur la valeur marchande de nos actions ordinaires. De plus, un tiers pourrait également ne plus être intéressé à présenter une offre publique d'achat de notre entreprise ou pourrait se préparer à le faire à un prix inférieur par action.

Nos titres n'ont jamais été distribués dans le public et le cours de nos actions pourrait diminuer après le placement.

Avant le présent placement, il n'y avait pas de marché public pour nos actions ordinaires, et il est possible qu'aucun marché public ne se forme ou ne se maintienne après le présent placement. Si aucun marché public ne se forme, la liquidité de votre investissement pourrait être restreinte, et le cours de vos actions pourrait diminuer en-deçà du prix auquel vous les avez payées aux termes du présent placement. Ce prix sera établi par voie de négociations entre nous et les représentants des preneurs fermes et pourrait n'avoir aucun lien avec le cours qui se formera sur le marché public.

Vous subirez une dilution immédiate et importante de votre participation à la suite du présent placement.

Le prix auquel vous sont vendues les actions ordinaires aux termes du présent placement dépassera largement leur valeur corporelle comptable nette. Par conséquent, si vous achetez des actions ordinaires dans le cadre du présent placement, vous subirez une dilution immédiate et importante de votre investissement. Si les options en cours permettant l'achat de nos actions ordinaires sont exercées, vous subirez une dilution additionnelle.

Ventes futures des actionnaires actuels

Nos actionnaires actuels (à l'exception des actionnaires bloqués) auront l'occasion de vendre une partie de leurs actions ordinaires sur le marché après la clôture du présent placement, alors que les actionnaires bloqués auront le droit de vendre leurs actions ordinaires à l'expiration de leur convention de blocage, si un marché pour les actions ordinaires s'est formé. Voir « Principaux Actionnaires et actionnaire vendeur » et « Mode de placement ». Par conséquent, si un nombre considérable d'actions ordinaires sont vendues ou censées être vendues dans un marché public à la suite du présent placement, la valeur marchande des actions ordinaires pourrait diminuer. Cette situation pourrait également nuire à notre capacité d'obtenir des capitaux au moyen de l'émission de titres de participation supplémentaires.

CONTRATS IMPORTANTS

Les seuls contrats importants que nous avons conclus au cours des deux dernières années ou auxquels nous serons parties à la date de clôture ou avant, à l'exception de ceux conclus dans le cours normal de nos activités, sont le contrat de prise ferme décrit sous la rubrique « Modes de placement » et le régime de droits décrit sous la rubrique « Régimes de droits des actionnaires ».

Des exemplaires des contrats susmentionnés peuvent être consultés pendant les heures normales d'ouverture au bureau de la Société, au 400, boul. Armand-Frappier, bureau 2020, Laval (Québec) H7V 4B4.

EXPERTS

Certaines questions d'ordre juridique relatives à l'émission et à la vente des actions ordinaires offertes par les présentes seront examinées par Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l. pour notre compte, par Davies Ward Phillips & Vineberg s.r.l., pour le compte des preneurs fermes et par Marchand Mélançon Forget S.E.N.C.

LITIGES

Notre direction n'est au courant d'aucun litige en cours ou imminent en date des présentes, dans lequel nous serions impliquées et qui serait important pour un acheteur d'actions ordinaires.

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

Nos vérificateurs sont Raymond Chabot Grant Thornton, S.E.N.C.R.L., comptables agréés, 600, rue de la Gauchetière Ouest, bureau 1900, Montréal (Québec) H3B 4L8.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres à l'égard de nos actions ordinaires est Société de fiducie Computershare du Canada à son bureau principal de Montréal.

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

La législation en valeurs mobilières de certaines provinces du Canada confère à l'acquéreur un droit de résolution. Ce droit ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception réelle ou réputée du prospectus et des modifications. Dans plusieurs des provinces du Canada, ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité, la révision du prix ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans des délais déterminés par les lois en valeurs mobilières de la province de l'acquéreur. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un avocat.

GLOSSAIRE

3D Tri-dimensionnel.

3L A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaire vendeur ».

actionnaire dominant A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Administrateurs et dirigeants ».

actionnaire vendeur ou *3L* Investissements 3L (Laval-Laurentides-Lanaudière) s.e.c.

actionnaires bloqués A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement ».

actions avec droit de vote A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Régime de droits des actionnaires ».

actions de 3L A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaire vendeur ».

actions ordinaires Les actions ordinaires de la Société.

anciens régimes Le régime de 1999 et le régime de Facet.

Asie-Pacifique L'Asie et l'Australie.

CAO Conception assistée par ordinateur.

CAP Les activités de CAP, division de The McGraw-Hill Companies, Inc. of Grand Rapids, Michigan.

clôture La clôture du placement.

CNE Carrefours de la nouvelle économie..

conseil d'administration Le conseil d'administration de Technologies 20-20 Inc.

contrat de prise ferme Le contrat de prise ferme conclu en date du ● par la Société, l'actionnaire vendeur et les preneurs fermes.

convention des actionnaires A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaire vendeur ».

date de clôture Le ● 2004 ou une autre date convenue par la Société et les preneurs fermes, mais au plus tard le ● 2004.

date de prise d'effet A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Régime de droits des actionnaires ».

débetures La totalité des débetures convertibles en circulation émises par la Société.

devises européennes L'euro, la livre sterling et la couronne danoise.

droits A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Régime de droits des actionnaires ».

EDI Échange de données informatisé.

ERP Planification des ressources de l'entreprise.

Facet Facet, Inc. de Hollis (New Hampshire), designer et distributeur des logiciels Giza.

FAO Fabrication assistée par ordinateur.

GCA Gestion de chaîne d'approvisionnement.

hauts dirigeants désignés Le chef de la direction et chef des finances de la Société (au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables) et les trois autres hauts dirigeants de la Société les mieux rémunérés.

IAO Ingénierie assistée par ordinateur.

impôts Les impôts et taxes fédéraux, étatiques, provinciaux, municipaux, locaux et étrangers, notamment les retenues à la source et les impôts sur les produits d'exploitation, les profits ou les ventes, ainsi que les intérêts, pénalités, amendes et ajouts imposés sur ces montants.

libération des droits A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Régime de droits des actionnaires ».

LIR La Loi de l'impôt sur le revenu (Canada) et ses règlements.

Loi de 1933 La Securities Act of 1933 des États-Unis, dans sa version modifiée.

marché du design d'intérieur commercial L'industrie du design d'intérieur commercial, centrée sur le mobilier utilisé dans les bureaux, institutions, centres médicaux et établissements hôteliers et le mobilier non résidentiel.

MRP Planification des ressources de fabrication.

nouvelle convention des actionnaires A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaire vendeur ».

offre autorisée concurrente A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Régime de droits des actionnaires ».

offre autorisée A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Régime de droits des actionnaires ».

option pour répartitions excédentaires L'option octroyée par la Société aux preneurs fermes permettant l'achat d'un maximum de ● actions ordinaires supplémentaires et pouvant être exercée dans les 30 jours de la clôture.

placement Collectivement, le placement d'actions nouvelles et le placement secondaire.

PCGR canadiens Principes comptables généralement reconnus au Canada.

PCT Power Computing Technologies Ltd.

placement d'actions nouvelles A le sens qui lui est attribué à la page couverture du présent prospectus.

placement secondaire A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Principaux actionnaires et actionnaire vendeur ».

preneurs fermes Valeurs mobilières TD Inc., BMO Nesbitt Burns Inc., Valeurs mobilières Desjardins Inc., Marchés Mondiaux CIBC inc. et Partenaires Westwind Inc.

prêteur Valeurs mobilières TD Inc.

principales filiales 20-20 Technologies Commercial Corp. (Delaware) et Twenty-Twenty Europe B.V. (Pays-Bas)

principaux actionnaires Gestion Mignault Inc., Desjardins Capital de risque, s.r.l. et Les Partenaires de Montréal, S.E.C.

prix d'exercice A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Régime de droits des actionnaires ».

R&D La recherche et le développement.

régime d'options d'achat d'actions A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Options d'achat de titres ».

régime de 1996 Le programme incitatif à l'intention des employés, intitulé « Régime d'options d'achat d'actions de Technologie 20-20 », aux termes duquel des options d'achat d'actions ordinaires ont été attribuées aux dirigeants et aux employés de la Société.

régime de 1999 Le programme incitatif à l'intention des employés, intitulé « Régime d'options d'achat d'actions de Technologie 20-20 », aux termes duquel des options d'achat d'actions ordinaires ont été attribuées aux dirigeants et aux employés de la Société.

régime de droits A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Régime de droits des actionnaires ».

régime de Facet Le régime d'options d'achat d'actions aux termes duquel des options d'achat d'actions ordinaires ont été attribuées aux administrateurs, aux dirigeants et aux employés de Facet.

régimes visés A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Admissibilité à des fins de placement ».

restructuration du capital A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Restructuration ».

restructuration A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Restructuration ».

Société Technologies 20-20 Inc. et ses filiales directes et indirectes.

solutions totales A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités de la Société — Aperçu des activités ».

SPCC Société privée sous contrôle canadien.

Technologies 20-20 Technologies 20-20 Inc. et ses filiales directes et indirectes.

titres bloqués A le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement ».

TSX La Bourse de Toronto.

unité différée Unité différée en action.

INDEX DES ÉTATS FINANCIERS

	<u>Page</u>
Consentement de Raymond Chabot Grant Thornton, S.E.N.C.R.L.	F-2
Consentement de Samson Bélair Deloitte & Touche, S.E.N.C.R.L.	F-3
Rapport des vérificateurs de Raymond Chabot Grant Thornton, S.E.N.C.R.L.	F-4
Rapport des vérificateurs de Samson Bélair Deloitte & Touche, S.E.N.C.R.L.	F-5
Bilans consolidés	F-6
Résultats consolidés	F-7
Capitaux propres consolidés	F-8
Flux de trésorerie consolidés	F-10
Notes afférentes aux états financiers consolidés	F-11
Rapport sur la compilation des états financiers consolidés pro forma	F-37
Bilan consolidé pro forma	F-38
Résultats consolidés pro forma pour la période de neuf mois terminée le 31 juillet 2004	F-39
Résultats consolidés pro forma pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003	F-40
Notes afférentes aux états financiers consolidés pro forma	F-41

CONSENTEMENT DE RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON, S.E.N.C.R.L.

Nous avons lu le prospectus de Technologies 20-20 Inc. (la « société ») daté du ● 2004 relatif au placement de ● actions ordinaires de la société. Nous nous sommes conformés aux normes généralement reconnues du Canada concernant l'intervention du vérificateur sur des documents de placement.

Nous consentons à ce que soit inclus dans le prospectus susmentionné notre rapport aux administrateurs de la société portant sur les bilans consolidés de la société aux 31 octobre 2003 et 2002, et sur les états consolidés des résultats, des comptes de capitaux propres et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans les deux ans terminés le 31 octobre 2003. Notre rapport est daté du ● 2004 (le ● 2004 pour les notes 6, 18 et 23).

Comptables agréés

Montréal, Canada

● 2004

CONSENTEMENT DE SAMSON BÉLAIR DELOITTE & TOUCHE, S.E.N.C.R.L.

Nous avons lu le prospectus de Technologies 20-20 Inc. (la « société ») daté du ● 2004 relatif au placement de ● actions ordinaires de la société. Nous nous sommes conformés aux normes généralement reconnues du Canada concernant l'intervention du vérificateur sur des documents de placement.

Nous consentons à ce que soit inclus dans le prospectus susmentionné notre rapport aux administrateurs de la société portant sur les états consolidés des résultats, des comptes de capitaux propres et des flux de trésorerie de l'exercice terminé le 31 octobre 2001. Notre rapport est daté du 30 avril 2004.

Comptables agréés

Montréal, Canada

● 2004

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux administrateurs de
Technologies 20-20 Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de la société Technologies 20-20 Inc. aux 31 octobre 2003 et 2002 et les états consolidés des résultats, des comptes de capitaux propres et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans les deux ans terminés le 31 octobre 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 octobre 2003 et 2002 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans les deux ans terminés le 31 octobre 2003 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Comptables agréés

Montréal, Canada

Le 23 décembre 2003 (le • 2004
pour les notes 6, 18 et 23)

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux administrateurs de
Technologies 20-20 Inc.

Nous avons vérifié les états consolidés des résultats, des comptes de capitaux propres et des flux de trésorerie de l'exercice terminé le 31 octobre 2001. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues 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 des résultats de l'exploitation de la société et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé le 31 octobre 2001 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Comptables agréés
Montréal, Canada
Le 30 avril 2004

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

BILANS CONSOLIDÉS

(Montants en dollars américains, en milliers de dollars)

	31 juillet 2004 (non vérifié)	31 octobre	
		2003	2002
ACTIF			
Actif à court terme			
Espèces et quasi-espèces	6 222 \$	5 330 \$	3 223 \$
Débiteurs (note 9)	6 617	7 081	4 107
Contrats en cours	344	411	497
Frais payés d'avance	592	458	344
Impôts futurs	—	—	159
	<u>13 775</u>	<u>13 280</u>	<u>8 330</u>
Avances (note 10)	—	74	72
Immobilisations (note 11)	1 780	1 129	1 597
Actifs incorporels (note 12)	742	710	781
Autres (note 13)	5 661	3 792	2 586
Écarts d'acquisition	12 784	12 308	10 091
Impôts futurs	—	97	125
	<u>34 742 \$</u>	<u>31 390 \$</u>	<u>23 582 \$</u>
PASSIF			
Passif à court terme			
Créditeurs (note 15)	5 335	5 536	4 299
Impôts sur les bénéfices à payer	934	767	584
Dépôts de clients	—	—	309
Produits reportés	8 110	7 409	5 296
Dette à long terme	245	230	554
Composante passif des débentures convertibles (note 17)	854	711	407
Impôts futurs	170	57	—
	<u>15 648</u>	<u>14 710</u>	<u>11 449</u>
Dette à long terme (note 16)	1 068	705	538
Composante passif des débentures convertibles (note 17)	—	656	1 158
Avantages incitatifs relatifs aux contrats de location	128	—	—
Rémunération à base d'actions (note 18)	—	2 518	—
Impôts futurs	804	395	285
Part des actionnaires sans contrôle	—	358	286
	<u>17 648 \$</u>	<u>19 342 \$</u>	<u>13 716 \$</u>
CAPITAUX PROPRES			
Composante capitaux propres des débentures convertibles (note 17)	6 698	5 358	4 285
Capital-actions (note 19)	14 273	11 615	11 903
Surplus d'apport	920	826	801
Déficit	(5 920)	(7 039)	(6 780)
Écarts de conversion	1 123	1 288	(343)
	<u>17 094</u>	<u>12 048</u>	<u>9 866</u>
	<u>34 742 \$</u>	<u>31 390 \$</u>	<u>23 582 \$</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Pour le conseil,

(signé) JACQUES MALO
Administrateur

(signé) BENOÎT LA SALLE
Administrateur

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

RÉSULTATS CONSOLIDÉS

(Montants en dollars américains, en milliers de dollars sauf les montants par action)

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004 (non vérifié)	2003 (non vérifié)	2003	2002	2001
Produits					
Ventes de licences	12 442 \$	9 465 \$	13 133 \$	10 496 \$	9 779 \$
Maintenance et autres produits récurrents	10 154	8 706	11 481	8 511	6 511
Services professionnels	4 083	4 162	5 743	4 018	4 581
	<u>26 679</u>	<u>22 333</u>	<u>30 357</u>	<u>23 025</u>	<u>20 871</u>
Coûts liés aux produits					
Ventes de licences	1 256	953	1 344	1 161	835
Maintenance et services	4 334	3 900	5 626	5 128	5 381
	<u>5 590</u>	<u>4 853</u>	<u>6 970</u>	<u>6 289</u>	<u>6 216</u>
Marge brute	<u>21 089</u>	<u>17 480</u>	<u>23 387</u>	<u>16 736</u>	<u>14 655</u>
Frais d'exploitation					
Ventes et marketing	7 444	6 344	8 817	7 546	7 847
Recherche et développement (note 4)	4 082	2 902	3 779	3 377	2 115
Frais généraux et administratifs	5 858	5 045	6 489	6 294	4 928
Amortissement de l'écart d'acquisition	—	—	—	—	588
	<u>17 384</u>	<u>14 291</u>	<u>19 085</u>	<u>17 217</u>	<u>15 478</u>
Bénéfice (perte) d'exploitation	<u>3 705</u>	<u>3 189</u>	<u>4 302</u>	<u>(481)</u>	<u>(823)</u>
Frais financiers	<u>359</u>	<u>1 208</u>	<u>1 211</u>	<u>239</u>	<u>13</u>
Bénéfice (perte) avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<u>3 346</u>	<u>1 981</u>	<u>3 091</u>	<u>(720)</u>	<u>(836)</u>
Impôts sur les bénéfices (note 5)					
Exigibles	324	(158)	23	345	551
Futurs	479	430	318	(172)	(239)
	<u>803</u>	<u>272</u>	<u>341</u>	<u>173</u>	<u>312</u>
Bénéfice (perte) avant part des actionnaires sans contrôle	<u>2 543</u>	<u>1 709</u>	<u>2 750</u>	<u>(893)</u>	<u>(1 148)</u>
Part des actionnaires sans contrôle	<u>(66)</u>	<u>16</u>	<u>19</u>	<u>(23)</u>	<u>79</u>
Bénéfice net (perte nette)	<u><u>2 609 \$</u></u>	<u><u>1 693 \$</u></u>	<u><u>2 731 \$</u></u>	<u><u>(870)\$</u></u>	<u><u>(1 227)\$</u></u>
Bénéfice (perte) par action (note 6)					
De base	<u>0,14 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,17 \$</u>	<u>(0,28)\$</u>	<u>(0,22)\$</u>
Dilué	<u>0,13 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,17 \$</u>	<u>(0,28)\$</u>	<u>(0,22)\$</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.
COMPTES DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars sauf les montants par action)

	Composante capitaux propres des déventures convertibles	Actions ordinaires		Actions privilégiées de catégorie « A »		Actions privilégiées de catégorie « B »		Actions privilégiées de catégorie « C »		Actions privilégiées de catégorie « D »		Options d'achat d'actions ordinaires		Surplus d'apport	Écart de conversion	Déficit	Total
		Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant				
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Solde au 1 ^{er} novembre 2000	—	6 778 980	3 804	4 042	266	1 563	1	1 100 000	722	—	—	—	—	801	(2)	(2 789)	2 803
Perte nette	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(1 227)	(1 227)
Dividendes	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(186)	(186)
Écarts de conversion	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(583)	—	(583)
Composante capitaux propres des déventures convertibles	3 329	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3 329
Augmentation de la composante capitaux propres des déventures convertibles	230	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(230)	—
Émission d'actions ordinaires, d'actions privilégiées de catégorie « D » et d'options d'achat d'actions ordinaires à l'acquisition de 20-20 Giza, Inc.	—	891 380	3 454	—	—	—	—	—	—	22 238	1 723	172 860	480	—	—	—	5 657
Émission d'actions ordinaires en contrepartie d'espèces et de frais d'émission de déventures portés en réduction de la composante capitaux propres des déventures convertibles	(211)	52 500	211	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Émission d'actions ordinaires pour acheter la participation minoritaire dans la filiale Twenty-Twenty Europe B.V.	—	152 580	591	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	591
Émission d'actions ordinaires pour acheter une participation minoritaire dans Twenty-Twenty UK Ltd.	—	84 780	328	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	328
Rachat d'actions privilégiées de catégorie « A » et d'actions privilégiées de catégorie « C » en contrepartie d'actions ordinaires	—	323 800	988	(4 042)	(266)	—	—	(1 100 000)	(722)	—	—	—	—	—	—	—	—
Rachat d'actions ordinaires acquitté par l'émission d'actions privilégiées de catégorie « B »	—	(10 360)	(7)	—	—	16 006	7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Rachat d'actions privilégiées de catégorie « B » pour une contrepartie en espèces	—	—	—	—	—	(4 563)	(3)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(3)
Solde au 31 octobre 2001	<u>3 348</u>	<u>8 273 660</u>	<u>9 369</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>13 006</u>	<u>5</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>22 238</u>	<u>1 723</u>	<u>172 860</u>	<u>480</u>	<u>801</u>	<u>(585)</u>	<u>(4 432)</u>	<u>10 709</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

COMPTES DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS (suite)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars sauf les montants par action)

	Composante capitaux propres des débtentures convertibles	Actions ordinaires		Actions privilégées de catégorie « A »		Actions privilégées de catégorie « B »		Actions privilégées de catégorie « C »		Actions privilégées de catégorie « D »		Options d'achat d'actions ordinaires		Surplus d'apport	Écart de conversion	Déficit	Total
	\$	Nombre	Montant \$	Nombre	Montant \$	Nombre	Montant \$	Nombre	Montant \$	Nombre	Montant \$	Nombre	Montant \$	\$	\$	\$	\$
Solde au 1 ^{er} novembre 2001	3 348	8 273 660	9 369	—	—	13 006	5	—	—	22 238	1 723	172 860	480	801	(585)	(4 432)	10 709
Perte nette	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(870)	(870)
Dividendes	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(305)	(305)
Écarts de conversion	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	242	—	242
Augmentation de la composante capitaux propres des débtentures convertibles	631	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(631)	—
Émission de débtentures convertibles, moins les frais d'émission de 57 198 \$	1 907	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 907
Capital de débtentures convertibles sujet au renouvellement	(1 601)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(530)	(2 131)
Émission d'actions ordinaires sans contrepartie Émission d'options d'achat d'actions ordinaires avec le financement de débtentures convertibles permettant au porteur d'acquérir 208 560 actions	—	27 480	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3	636	—	—	—	636
Exercice de deux options permettant au porteur d'acquérir 104 300 actions ordinaires pour une contrepartie en espèces de 2 \$ CA	—	104 300	318	—	—	—	—	—	—	—	—	(2)	(318)	—	—	—	—
Rachat d'actions privilégiées de catégorie « B » pour une contrepartie en espèces	—	—	—	—	—	(4 000)	(2)	—	—	—	—	—	—	—	—	(1)	(3)
Rachat d'actions privilégiées de catégorie « D » pour une contrepartie en espèces et une somme exigible au rachat d'actions	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(4 101)	(308)	—	—	—	—	(11)	(319)
Solde au 31 octobre 2002, tel que présenté	4 285	8 405 440	9 687	—	—	9 006	3	—	—	18 137	1 415	172 861	798	801	(343)	(6 780)	9 866
Redressement pour rémunération à base d'actions	—	(163 100)	—	—	—	(9 006)	(3)	—	—	—	—	(172 860)	(480)	—	—	(1 649)	(2 132)
Solde au 1 ^{er} novembre 2002, redressé	4 285	8 242 340	9 687	—	—	—	—	—	—	18 137	1 415	1	318	801	(343)	(8 429)	7 734
Bénéfice net	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2 731	2 731
Dividendes	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(268)	(268)
Écarts de conversion	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 631	—	1 631
Augmentation de la composante capitaux propres des débtentures convertibles	1 073	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(1 073)	—
Émission d'actions ordinaires pour acheter la participation minoritaire dans une filiale, 20-20 Intellicon, Inc.	—	108 000	425	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	425
Rachat d'actions privilégiées de catégorie « D » pour une contrepartie en espèces et une somme exigible au rachat d'actions	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(2 830)	(230)	—	—	25	—	—	(205)
Solde au 31 octobre 2003	5 358	8 350 340	10 112	—	—	—	—	—	—	15 307	1 185	1	318	826	1 288	(7 039)	12 048
Solde au 1 ^{er} novembre 2003	5 358	8 350 340	10 112	—	—	—	—	—	—	15 307	1 185	1	318	826	1 288	(7 039)	12 048
Rémunération à base d'actions	—	143 640	654	—	—	—	—	—	—	—	—	655 980	1 830	—	—	—	2 484
Bénéfice net	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2 609	2 609
Dividendes	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(150)	(150)
Écarts de conversion	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(91)	—	(91)
Options accordées	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	203 220	—	—	—	—	—
Options annulées	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(11 140)	(39)	39	—	—	—
Augmentation de la composante capitaux propres des débtentures convertibles	1 340	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(1 340)	—
Émission d'actions ordinaires pour acheter la participation minoritaire dans une filiale, 20-20 SPI, S.A.	—	110 480	494	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	494
Rachat d'actions privilégiées de catégorie « D » pour une contrepartie en espèces	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(3 814)	(281)	—	—	55	(74)	—	(300)
Solde au 31 juillet 2004	6 698	8 604 460	11 260	—	—	—	—	—	—	11 493	904	848 061	2 109	920	1 123	(5 920)	17 094

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.
FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS
(Montants en dollars américains, en milliers de dollars)

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004	2003	2003	2002	2001
	(non vérifié)	(non vérifié)			
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION					
Bénéfice net (perte nette)	2 609 \$	1 693 \$	2 731 \$	(870)\$	(1 227)\$
Eléments hors caisse					
Gain sur le rachat de débentures	—	—	—	(33)	—
Amortissement des immobilisations	719	857	1 117	825	769
Amortissement des frais de développement	1 550	1 414	1 973	1 457	961
Amortissement d'écarts d'acquisition	—	—	—	—	588
Amortissement de la liste de clients	71	63	87	28	—
Amortissement de noms de commerce	17	15	21	7	—
Amortissement de catalogues et de bases de données	51	46	63	44	—
Radiation d'une avance à un satellite	—	—	—	—	292
Radiation d'une avance à une société fermée	—	—	—	186	—
Amortissement d'avantages incitatifs relatifs aux contrats de location	128	—	—	—	—
Rémunération à base d'actions	—	(11)	29	—	—
Impôts futurs	479	430	318	(172)	(239)
Part des actionnaires sans contrôle	(66)	16	19	(23)	79
Variations d'éléments du fonds de roulement (note 7)	1 164	(215)	(816)	1 690	645
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	6 722	4 308	5 542	3 139	1 868
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT					
Autres actifs	(34)	89	(132)	—	—
Avances	84	(31)	13	(50)	(102)
Dépôt sur loyer	16	10	(189)	(165)	—
Acquisitions d'entreprises (note 8)	(432)	—	—	(2 611)	(684)
Acquisition de la part des actionnaires sans contrôle	—	—	—	(3)	(65)
Immobilisations	(845)	(267)	(430)	(541)	(737)
Cession d'immobilisations	—	—	—	—	25
Frais de développement	(1 824)	(1 631)	(2 060)	(1 245)	(981)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(3 035)	(1 830)	(2 798)	(4 615)	(2 544)
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT					
Débentures convertibles	—	—	—	1 907	4 406
Frais d'émission de débentures convertibles	—	—	—	(57)	(355)
Remboursement de débentures convertibles	(502)	(303)	(437)	(419)	—
Emprunts à long terme	42	27	370	6	369
Remboursements d'emprunts	(190)	(599)	(692)	(397)	(1 509)
Frais de financement	(1 409)	—	—	—	—
Dû sur rachat d'actions privilégiées de catégorie « D »	(148)	—	—	—	—
Émission d'actions	—	—	2	—	—
Rachat d'actions	(332)	(167)	(249)	(173)	(3)
Dividendes	(150)	(199)	(268)	(305)	(186)
Dus aux actionnaires	(74)	—	—	(25)	(45)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(2 763)	(1 241)	(1 274)	537	2 677
Incidence des variations du taux de change sur les espèces détenues en devises	(32)	284	637	105	(404)
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	892	1 521	2 107	(834)	1 597
Espèces et quasi-espèces au début de la période	5 330	3 223	3 223	4 057	2 460
Espèces et quasi-espèces à la fin de la période	6 222 \$	4 744 \$	5 330 \$	3 223 \$	4 057 \$
ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES					
Encaisse	6 222	4 744	5 228	2 260	2 169
Dépôts à terme	—	—	102	963	1 888
	6 222 \$	4 744 \$	5 330 \$	3 223 \$	4 057 \$

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

1. STATUTS ET NATURE DES ACTIVITÉS

La société, constituée en vertu de la Partie IA de la Loi sur les compagnies (Québec), est un développeur et un fournisseur de logiciels de conception assistée par ordinateur et de ventes assistées par ordinateur dans le secteur de la décoration intérieure, y compris une suite de solutions de commerce électronique exclusives et des services connexes.

2. CONVENTIONS COMPTABLES

Base de présentation

Les états financiers consolidés ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR du Canada) et sont présentés en dollars américains.

Estimations comptables

Pour dresser des états financiers conformément aux PCGR du Canada, la direction doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants des produits et charges présentés et les montants des actifs et des passifs présentés ainsi que sur les actifs et les passifs éventuels présentés à la date des états financiers.

Les estimations importantes dans ces états financiers consolidés comprennent l'évaluation des débiteurs, des actifs incorporels et des écarts d'acquisition, des crédits d'impôt à la recherche et au développement et du Carrefour de la nouvelle économie, des frais de développement et le calcul du montant et du moment de constatation des produits. Lorsque la direction établit la valeur des débiteurs, y compris la provision pour créances douteuses, elle se fie aux informations actuelles sur les clients et sur les lignes de conduite prévues ainsi que sur des hypothèses au sujet des conditions économiques et d'affaires futures. La direction a établi la durée de vie utile estimative des actifs incorporels selon des tendances d'une industrie en constante évolution et les changements dans les activités de ses clients. La direction doit poser des hypothèses au sujet des crédits de recherche et développement et ces derniers sont sujets à être révisés et approuvés par les autorités fiscales. La direction doit établir la période estimative des avantages durant laquelle les frais de développement capitalisés seront amortis.

Lorsque la direction établit le montant et le moment de constatation des produits, elle se fie aux hypothèses à l'appui de sa politique de constatation des produits. Les estimations relatives au pourcentage d'avancement des contrats sont fondées sur les informations actuelles et prévisionnelles et sur les modalités des contrats.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

2. CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et ceux de ses filiales :

	31 juillet 2004 (non vérifié)	31 octobre	
		2003	2002
Twenty-Twenty Europe B.V. et ses filiales	100 %	100 %	100 %
Twenty-Twenty UK Ltd. ^(a)	100	—	—
Twenty-Twenty France SARL ^(a)	100	—	—
Interior Design Software Ltda.	100	100	100
20-20 Technologies (Asia), Co., Ltd.	100	90	90
20-20 SPI, S.A.	100	51	51
Power Computing Technologies Ltd.	75,5	51	51
20-20 Solutions d'affaires Inc. et sa filiale	100	100	100
20-20 Technologies Commercial Corp.	100	100	—
20-20 Giza, Inc. ^(b)	—	—	100
20-20 Intellicon, Inc. ^(b)	—	—	51
20-20 CAP, Inc. ^(b)	—	—	100

(a) Ces filiales étaient des filiales de Twenty-Twenty Europe B.V. avant le 1^{er} novembre 2003.

(b) Durant 2003, ces filiales ont été regroupées dans 20-20 Technologies Commercial Corp., une nouvelle société à la suite de l'acquisition de la part des actionnaires sans contrôle dans 20-20 Intellicon, Inc.

Information intermédiaire non vérifiée

Les informations financières intermédiaires au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés en juillet 2004 et 2003 sont non vérifiées. Cependant, de l'avis de la direction, ces informations ont été établies selon les mêmes règles que celles utilisées pour les états financiers vérifiés et incluent tous les redressements, qui sont constitués uniquement des redressements récurrents, nécessaires à une présentation fidèle de la situation financière et des résultats d'exploitation des périodes présentées. Les résultats intermédiaires ne fournissent pas nécessairement une indication des résultats de périodes futures.

Monnaie de présentation et conversion des devises

La société a adopté le dollar américain comme monnaie de présentation en date du 1^{er} novembre 2000 parce qu'une partie significative de ses produits est comptabilisée en dollars américains.

Les états financiers de la société sont convertis de la monnaie de mesure, le dollar canadien (\$ CA), à la monnaie de présentation selon la méthode du taux courant. Tous les gains ou pertes de change cumulatifs sont présentés à titre d'élément distinct des capitaux propres.

Les opérations conclues dans une devise autre que la devise de mesure ont été converties de la façon suivante :

- Les éléments monétaires d'actif et de passif libellés en devises des sociétés canadiennes et des établissements étrangers intégrés sont convertis aux taux de change en vigueur à la date des bilans, tandis que les autres éléments d'actif et de passif ont été convertis au taux en vigueur à la date des opérations;
- Les produits et les charges sont convertis au taux de change moyen pondéré en vigueur durant les exercices, à l'exception de l'amortissement, qui est converti au taux d'origine.

Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

2. CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Constatation des produits

Les produits de la société proviennent des ventes de licences, de la maintenance et des autres services. La société accorde des licences pour ses logiciels de bureau et de serveur informatique d'entreprise en vertu de contrats de licence limités à un seul utilisateur et incessibles. Habituellement, chaque licence de logiciel est permanente et l'utilisateur fait un versement unique. La société offre également de la maintenance et d'autres produits récurrents, dont le soutien aux clients, les mises à niveau de produits, l'actualisation de catalogues électroniques et les services Web, que le client peut choisir de renouveler. Enfin, la société fournit des services professionnels comprenant la formation, la création de catalogues électroniques et les services de maintenance et d'intégration. La société constate ses produits conformément aux dispositions du chapitre 3400 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) et se conforme aux normes américaines pertinentes, dont le Statement of Position (SOP) 97-2 de l'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), intitulé *Software Revenue Recognition* et le SOP 98-9, intitulé *Modification of SOP 97-2, Software Recognition, With Respect to Certain Transactions*.

En date du 1^{er} février 2004, la société a adopté prospectivement les abrégés du Comité des problèmes nouveaux N° 141 (CPN-141), *Constatations des produits* et N° 142 (CPN-142) *Accords de prestations multiples générateurs de produits*. Le CPN-141 présente des directives interprétatives quant à l'application des critères de constatation des produits du chapitre 3400 du Manuel de l'ICCA. Le CPN-142 traite de certains aspects de la comptabilisation, par un fournisseur, des accords en vertu desquels celui-ci exécutera de multiples activités génératrices de produits. L'adoption de ces normes n'a pas eu d'incidence significative sur les états financiers consolidés de la société.

La société constate les produits provenant des licences lorsqu'elle a des preuves convaincantes de l'existence d'un accord, le logiciel a été livré, les montants que le client doit payer sont fixes et déterminables, et leur recouvrement est jugé probable. Les accords de licences ne prévoient pas de droit de retour.

Les produits provenant des contrats de maintenance et d'autres services récurrents sont constatés sur la durée du contrat, soit habituellement 12 mois. Si le recouvrement n'est pas jugé probable, le produit est constaté lorsque les sommes sont recouvrées.

Les produits provenant des services professionnels sont constatés lorsque ces services sont rendus.

Pour ce qui est des contrats comportant de multiples prestations (par exemple, des licences, de la maintenance et d'autres services), la société répartit les produits à chaque prestation du contrat selon la juste valeur de chacune de ces prestations. La juste valeur d'une prestation doit être constatée en fonction de preuves qui émanent du fournisseur. La société limite l'évaluation des preuves objectives émanant du fournisseur pour la juste valeur des prestations au prix demandé pour la prestation lorsqu'elle est vendue séparément. S'il existe des preuves objectives et fiables de la juste valeur de toutes les prestations non fournies mais aucune preuve semblable pour la ou les prestations fournies, le produit est constaté selon la méthode du montant résiduel. Selon cette méthode, la juste valeur des prestations non fournies est reportée et le reste de la contrepartie attribuée aux prestations fournies est constaté à titre de produit si tous les autres critères de constatation des produits sont respectés. S'il n'est pas possible d'évaluer la juste valeur d'une ou des prestations non fournies, les produits sont reportés et constatés de façon proportionnelle sur la dernière prestation non fournie.

La société conclut aussi divers contrats avec ses clients pour des services comme la création et la mise à jour de catalogues électroniques, la maintenance, la formation et les services d'intégration. Les produits de contrats sont comptabilisés selon la méthode de l'avancement des travaux. Selon cette méthode, les produits de contrats et les profits sont constatés proportionnellement au degré d'avancement des travaux. La société utilise la méthode des efforts fournis selon laquelle le degré d'avancement est calculé en fonction des frais de main-d'œuvre directe engagés à la date des états financiers par rapport au total estimatif des frais de main-d'œuvre directe. Les contrats en cours sont évalués en tenant compte des coûts de main-d'œuvre, incluant les profits estimés. Les contrats en cours représentent les contrats pour lesquels les services ont été rendus mais qui n'ont pas encore été facturés. Les pertes sont comptabilisées dès qu'elles sont estimables.

Les produits reportés consistent en produits sur des services qui n'ont pas encore été fournis.

Frais de recherche et développement et crédits d'impôt s'y rapportant

Les frais de recherche et développement, moins les crédits d'impôt, sont comptabilisés aux résultats consolidés de la période au cours de laquelle ils sont engagés, à moins qu'ils ne respectent les critères de capitalisation en vertu des PCGR canadiens, auquel cas ils sont reportés et amortis selon la méthode linéaire sur trois ans.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

2. CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

La société est admissible à certains crédits d'impôt canadiens, principalement de recherche et développement à l'égard des activités de recherche et développement admissibles réalisées au Canada et du Carrefour de la nouvelle économie. En tant que société privée sous contrôle canadien (SPCC), la société a droit au remboursement de certains crédits d'impôt alors qu'elle peut porter ceux qui ne sont pas remboursables en réduction des passifs d'impôts futurs. Les crédits d'impôt non remboursables peuvent être reportés sur dix ans. Au moment de clôture de l'appel public à l'épargne, quand la société cessera d'être admissible en tant que SPCC, certains crédits d'impôt pour cet exercice et les périodes subséquentes seront alors calculés à des taux inférieurs et certains deviendront non remboursables, mais continueront d'être applicables en réduction des passifs d'impôts futurs.

Les crédits d'impôt sont comptabilisés lorsque la société a une certitude raisonnable que ceux-ci seront réalisés. Les crédits d'impôt enregistrés par la société sont sujets à la révision et l'approbation des autorités fiscales, et il est possible que les montants accordés diffèrent des montants comptabilisés.

Les crédits d'impôt sont comptabilisés en réduction des charges s'y rapportant dans le cas des éléments passés en charges aux résultats consolidés et en réduction du coût de l'actif s'y rapportant dans le cas des éléments capitalisés aux bilans consolidés.

Impôts sur les bénéfices

La société utilise la méthode du passif fiscal pour comptabiliser les impôts sur les bénéfices. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs, et ils sont mesurés en appliquant, à la date des états financiers, les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur ou pratiquement en vigueur pour les exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés se résorber. La société comptabilise une provision pour moins-value en déduction des actifs d'impôts futurs si, selon la direction, il est plus probable qu'improbable que l'actif ne pourra être réalisé.

Rémunération et autres versements à base d'actions

Avant le 1^{er} novembre 2002, aucune contrepartie n'a été constatée au moment de l'octroi des options d'achat d'actions et toute contrepartie versée par les employés à l'exercice des options d'achat d'actions ou au rachat des actions est créditée aux capitaux propres. Si les actions ou les options d'achat d'actions sont rachetées aux employés, l'excédent de la contrepartie versée sur la valeur comptable des actions ou des options d'achat d'actions rachetées est imputé au surplus d'apport.

En date du 1^{er} novembre 2002, la société a appliqué la norme publiée par l'ICCA au chapitre 3870 du Manuel intitulé Rémunérations et autres paiements à base d'actions. Les recommandations exigent que la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur soit utilisée pour les attributions à base d'actions au profit des employés qui doivent être réglées en espèces et que les attributions soient classées à titre de passif. Avant le 1^{er} novembre 2003, la société était tenue de racheter les actions attribuées aux employés ou celles qu'ils ont obtenues par l'exercice des options d'achat d'actions lorsque les employés quittent la société. La norme a été mise en application rétroactivement sans redressement des états financiers consolidés de 2002 et des périodes antérieures. L'incidence cumulative de la mise en application a été une augmentation du déficit de 1 649 000 \$ et une charge de 29 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003.

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003, la société a constaté une charge de rémunération à l'état des résultats consolidés et une augmentation correspondante du compte du passif au titre de rémunération à base d'actions au bilan consolidé relatifs aux options d'achat d'actions et aux actions accordées aux employés qui doivent être réglées en espèces lorsque les employés quittent la société. La charge de rémunération est calculée selon la juste valeur. Dans le cas des options d'achat d'actions, le passif au titre de rémunération à base d'actions est l'excédent de la juste valeur des actions ordinaires sur le prix d'exercice des options d'achat d'actions. Dans le cas des actions accordées aux employés, le passif équivaut à la juste valeur des actions. La société constate aux résultats le montant de la variation d'un exercice à l'autre du passif au titre de rémunération à base d'actions.

Depuis le 1^{er} novembre 2003, à la suite d'une modification de pratique de gestion et à des modifications de conventions entre actionnaires, les attributions à base d'actions aux employés sont maintenant comptabilisées à titre d'attributions qui prévoient un règlement par l'émission d'instruments de capitaux propres. En conséquence, le passif au titre de rémunération à base d'actions lié aux actions ordinaires et aux options d'achat d'actions de 2 484 000 \$ a été reclassé dans les capitaux propres et la portion attribuable aux actions privilégiées de catégorie « B » totalisant 34 000 \$ a été reclassée aux crédoiteurs.

À la suite de ce changement, la société a choisi de fournir une présentation pro forma de l'impact sur le bénéfice net et sur le bénéfice par action comme si la méthode de la juste valeur avait été utilisée au lieu d'appliquer cette méthode. La société a choisi de fournir une

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

2. CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

telle présentation pro forma pour l'exercice ouvert le 1^{er} novembre 2003 en utilisant la méthode de la valeur minimum pour calculer la charge de rémunération pro forma.

Bénéfice par action

Le bénéfice de base par action est calculé selon le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation durant l'exercice. La méthode du rachat d'actions est utilisée pour calculer l'effet de dilution des options d'achat d'actions. L'effet de dilution des débentures convertibles en actions ordinaires est calculé selon la méthode de conversion hypothétique.

Espèces et quasi-espèces

Les espèces et quasi-espèces comprennent l'encaisse et les investissements à court terme dont l'échéance est inférieure à trois mois et sont présentées au coût, qui se rapproche de la valeur marchande.

Provision pour créances douteuses

Les débiteurs sont présentés au montant à recevoir des clients selon les modalités de paiement convenues moins une provision pour créances douteuses. Les comptes impayés à la date prévue de paiement sont considérés échus. La société calcule la provision pour créances douteuses en fonction de divers facteurs, dont la période écoulée depuis la date d'échéance, la capacité du client à payer la créance envers la société, la conjoncture économique en général et du secteur en particulier, ainsi que d'autres facteurs pertinents. Les débiteurs sont radiés lorsque la société considère qu'ils ne sont pas recouvrables et tout montant reçu par la suite à l'égard de ces débiteurs est crédité aux résultats.

Amortissement

Les immobilisations et les actifs incorporels sont comptabilisés au coût et amortis en fonction de leur durée probable d'utilisation selon la méthode de l'amortissement linéaire et les périodes suivantes :

Mobilier de bureau	5 ans
Matériel informatique	3 à 5 ans
Améliorations locatives	Durée du bail
Liste de clients	3 ou 7 ans
Marques de commerce	5 ans
Catalogues et bases de données	3 ans

Dépréciation d'actifs à long terme

La valeur comptable des immobilisations et des actifs incorporels est soumise à un test de dépréciation régulièrement ou lorsque des événements ou des situations indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Si la valeur comptable est supérieure à la valeur recouvrable, selon les flux de trésorerie futurs nets estimatifs non actualisés, la réduction de valeur à la juste valeur est imputée aux résultats consolidés.

Avant le 1^{er} novembre 2003, la valeur des actifs ayant subi une perte de valeur était réduite au montant des flux de trésorerie futurs nets estimatifs non actualisés.

Écart d'acquisition

Au 1^{er} novembre 2001, la société a adopté les recommandations du chapitre 3062 du Manuel de l'ICCA, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*. L'écart d'acquisition est l'excédent du coût des entreprises acquises sur le montant net des valeurs attribuées aux éléments de l'actif acquis et du passif pris en charge. L'écart d'acquisition et les actifs incorporels ayant une durée de vie tenue pour indéfinie ne sont plus amortis et sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment s'il survient des événements ou des situations qui indiquent une dépréciation possible.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

2. CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Le test de dépréciation consiste à déterminer si la juste valeur d'une unité d'exploitation, selon les flux de trésorerie actualisés, est supérieure à la valeur comptable nette de cette unité d'exploitation à la date d'évaluation. Si la juste valeur est supérieure à la valeur comptable, il n'y a pas de dépréciation. Si la valeur comptable est supérieure au total des flux de trésorerie actualisés, l'unité d'exploitation est soumise à un deuxième test de dépréciation pour calculer la valeur estimative de l'écart d'acquisition afin d'établir si elle est inférieure à la valeur comptable. La juste valeur estimative de l'écart d'acquisition est calculée selon la même méthode que celle utilisée pour évaluer l'écart d'acquisition à la date d'acquisition lors d'un regroupement d'entreprises, c'est-à-dire l'excédent de la juste valeur de l'unité d'exploitation sur la juste valeur des éléments identifiables de l'actif acquis de l'unité d'exploitation. Conformément aux dispositions transitoires de ces recommandations, la société a effectué un test de dépréciation des écarts d'acquisition et a constaté qu'aucune déévaluation n'était nécessaire.

Avant le 1^{er} novembre 2001, la société évaluait la valeur comptable de l'écart d'acquisition annuellement selon le montant estimatif du bénéfice net et des flux de trésorerie courants et futurs non actualisés afin de constater s'il y aurait eu lieu de comptabiliser une réduction de valeur. En 2001, les écarts d'acquisition étaient amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur des périodes d'au plus 10 ans et l'amortissement était de 587 526 \$.

Incidence de l'adoption des nouvelles recommandations :

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004	2003	2003	2002	2001
Bénéfice net (perte nette)	2 609 \$	1 693 \$	2 731 \$	(870)\$	(1 227)\$
Plus : Amortissement des écarts d'acquisition	—	—	—	—	588
Bénéfice net ajusté (perte nette ajustée)	<u>2 609 \$</u>	<u>1 693 \$</u>	<u>2 731 \$</u>	<u>(870)\$</u>	<u>(639)\$</u>

Incitatifs relatifs aux contrats de location

Les incitatifs relatifs aux contrats de location de locaux sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée des contrats de location.

Garanties

La société a adopté les dispositions de présentation d'information de la Note d'orientation relative à la comptabilité de l'ICCA, NOC-14, Informations à fournir sur les garanties, en date du 1^{er} novembre 2003. Puisque la société n'émet pas de garanties du genre visé par cette note d'orientation, il n'est pas nécessaire de présenter des informations sur les garanties dans les états financiers.

Juste valeur des instruments financiers

La société utilise les méthodes et hypothèses suivantes afin de déterminer la juste valeur des instruments financiers suivants inclus dans les états financiers :

– Instruments financiers à court terme :

La juste valeur des actifs et des passifs financiers à court terme se rapproche de la valeur comptable en raison de leur échéance rapprochée;

– Placements et financement :

– La juste valeur des avances aux actionnaires de la société mère, des autres avances et des dus aux actionnaires n'a pu être déterminée puisqu'il n'y a pas de modalités de remboursement ou d'encaissement précises pour certaines avances ou dus et parce que la société ne conclurait pas d'opérations semblables en l'absence de ces relations;

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

2. CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

- La juste valeur de la composante passif des débentures convertibles a été déterminée en actualisant les flux de trésorerie contractuels à la date du bilan selon les taux d'intérêt du marché pour des instruments semblables. La juste valeur se rapproche de la valeur comptable.

Contrats de change à terme

La société conclut des contrats de change à terme pour gérer son exposition au risque lié aux fluctuations de devises. Les contrats de change à terme sont comptabilisés à la juste valeur estimative. Les gains et les pertes qui découlent de variations de la juste valeur sont reflétés dans les résultats.

3. INFORMATIONS SUR LES RÉSULTATS CONSOLIDÉS

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004	2003	2003	2002	2001
	(non vérifié)	(non vérifié)			
Amortissement des immobilisations	719 \$	857 \$	1 117 \$	825 \$	769 \$
Amortissement des frais de développement	1 550	1 414	1 973	1 457	961
Amortissement des actifs incorporels	139	124	171	79	—
Intérêts sur la dette à long terme et les débentures	401	457	621	249	74
Intérêts et frais bancaires	231	139	193	161	60
Gain (perte) de change	(214)	642	560	—	—
Gain sur le rachat des débentures	—	—	—	(33)	—
Intérêts créditeurs	(59)	(30)	(91)	(145)	—
Radiation d'une avance à un satellite	—	—	—	—	292
Radiation d'une avance à une société fermée	—	—	—	186	—
Rémunération à base d'actions	—	(11)	29	—	—
Crédits d'impôt	(363)	(396)	(530)	—	—

4. FRAIS DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Les frais de recherche et développement et les crédits d'impôt s'y rattachant suivants sont compris dans l'état des résultats consolidés :

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004	2003	2003	2002	2001
	(non vérifié)	(non vérifié)			
Frais de recherche et développement	2 787 \$	1 711 \$	2 115 \$	1 920 \$	1 154 \$
Moins : crédits d'impôt	(255)	(223)	(309)	—	—
Plus : amortissement des frais de développement capitalisés	1 550	1 414	1 973	1 457	961
	<u>4 082 \$</u>	<u>2 902 \$</u>	<u>3 779 \$</u>	<u>3 377 \$</u>	<u>2 115 \$</u>

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

5. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Le tableau qui suit présente le rapprochement des taux d'impôts sur les bénéfices statutaires du Canada et du taux d'impôt effectif présenté à l'état des résultats consolidés :

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004 (non vérifié)	2003 (non vérifié)	2003	2002	2001
Taux d'imposition statutaire combiné du Canada ^(a)	31,4 %	33,4 %	33,4 %	35,5 %	37,3 %
Perte pour laquelle aucun bénéfice n'a été constaté	(2,6)	5,6	3,7	(47,5)	(31,9)
Bénéfice étranger imposé à des taux différents	0,4	(0,5)	(0,6)	(0,2)	0,5
Déduction accordée à la petite entreprise	—	(1,4)	(0,9)	2,7	3,4
Amortissement de l'écart d'acquisition non déductible et autres écarts permanents	0,4	(0,7)	(1,4)	(9,0)	(40,2)
Variation de la provision pour moins-value	—	(19,4)	(17,0)	—	—
Incidence de la réduction des taux d'imposition sur les impôts futurs	—	(1,4)	(1,0)	4,9	—
Autres écarts	(5,6)	(1,9)	(5,2)	(10,4)	(6,4)
Taux d'impôt effectif	<u>24,0 %</u>	<u>13,7 %</u>	<u>11,0 %</u>	<u>(24,0)%</u>	<u>(37,3)%</u>

(a) Le taux d'imposition statutaire combiné du Canada de la société comprend les taux d'imposition provinciaux pertinents.

L'incidence fiscale des écarts temporaires qui donnent lieu à des actifs et des passifs d'impôts futurs importants est présentée ci-dessous :

	31 juillet 2004 (non vérifié)	31 octobre	
		2003	2002
Actifs d'impôts futurs			
Frais de développement	— \$	— \$	88 \$
Immobilisations	189	101	19
Actifs incorporels et écarts d'acquisition	—	58	52
Frais de financement	—	45	69
Avantages incitatifs relatifs aux contrats de location	40	—	—
Pertes fiscales nettes à reporter	725	950	982
Autres	20	22	16
	<u>974</u>	<u>1 176</u>	<u>1 226</u>
Provision pour moins-value	(779)	(943)	(1 180)
Total des actifs d'impôts futurs	<u>195</u>	<u>233</u>	<u>46</u>
Passifs d'impôts futurs			
Crédits d'impôt à la recherche et au développement	(236)	(305)	(47)
Crédits d'impôt du Carrefour de la nouvelle économie	(218)	(229)	—
Actifs incorporels et écarts d'acquisition	(6)	—	—
Frais de développement	(615)	(54)	—
Frais de financement	(50)	—	—
Autres	(44)	—	—
	<u>(1 169)</u>	<u>(588)</u>	<u>(47)</u>
Total des passifs d'impôts futurs	<u>(1 169)</u>	<u>(588)</u>	<u>(47)</u>
Passifs d'impôts futurs nets	<u>(974)\$</u>	<u>(355)\$</u>	<u>(1)\$</u>

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

5. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES (suite)

Les montants constatés dans le bilan consolidé sont composés des éléments suivants :

	31 juillet 2004 (non vérifié)	31 octobre 2003 2002	
Actifs d'impôts futurs — court terme	— \$	— \$	159 \$
Actifs d'impôts futurs — long terme	—	97	125
Passifs d'impôts futurs — court terme	(170)	(57)	—
Passifs d'impôts futurs — long terme	(804)	(395)	(285)
Passifs d'impôts futurs nets	<u>(974)\$</u>	<u>(355)\$</u>	<u>(1)\$</u>

6. BÉNÉFICE (PERTE) PAR ACTION

Le tableau suivant réconcilie le calcul des numérateurs et des dénominateurs du bénéfice de base et du bénéfice dilué par action :

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004 (non vérifié)	2003 (non vérifié)	2003	2002	2001
De base					
Bénéfice net (perte nette)	2 609 \$	1 693 \$	2 731 \$	(870)\$	(1 227)\$
Augmentation de la composante capitaux propres des débentures convertibles	(1 340)	(808)	(1 073)	(631)	(230)
Perte sur le rachat des débentures	—	—	—	(530)	—
Dividendes sur les actions privilégiées de catégorie « D »	(150)	(203)	(268)	(305)	(186)
Escompte (prime) de remboursement à l'égard des actions privilégiées de catégories « B » et « D » . . .	55	—	25	(12)	—
Bénéfice net (perte nette) disponible pour les actionnaires ordinaires	<u>1 174 \$</u>	<u>682 \$</u>	<u>1 415 \$</u>	<u>(2 348)\$</u>	<u>(1 643)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	8 562 520	8 242 340	8 242 640	8 284 640	7 541 820
Bénéfice (perte) de base par action	<u>0,14 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,17 \$</u>	<u>(0,28)\$</u>	<u>(0,22)\$</u>
Dilué					
Bénéfice net dilué (perte nette diluée) disponible pour les actionnaires ordinaires	<u>1 174 \$</u>	<u>682 \$</u>	<u>1 415 \$</u>	<u>(2 348)\$</u>	<u>(1 643)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	8 562 520	8 242 340	8 242 640	8 284 640	7 541 820
Incidence des options d'achat d'actions dilutives	518 460	104 260	104 260	—	—
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation redressé	<u>9 080 980</u>	<u>8 346 600</u>	<u>8 346 900</u>	<u>8 284 640</u>	<u>7 541 820</u>
Bénéfice dilué (perte diluée) par action	<u>0,13 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,17 \$</u>	<u>(0,28)\$</u>	<u>(0,22)\$</u>

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

6. BÉNÉFICE (PERTE) PAR ACTION (suite)

Certaines actions ordinaires et options visant l'acquisition d'actions ordinaires ne sont pas comprises dans le calcul du bénéfice dilué par action pour une ou plusieurs périodes présentées parce qu'elles étaient présentées à titre de passif ou parce que la société a engagé des pertes. Les actions ordinaires et les options qui n'ont pas été incluses dans le calcul du bénéfice dilué par action permettaient aux porteurs d'acheter le nombre suivant d'actions ordinaires :

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004	2003	2003	2002	2001
	(non vérifié)	(non vérifié)			
Actions ordinaires	—	143 640	143 640	—	—
Actions ordinaires à être achetées à l'exercice des options	100 000	623 980	655 980	794 720	690 460

En outre, les débetures convertibles décrites à la note 17 ne sont pas comprises dans le calcul du bénéfice dilué par action parce qu'elles seraient antidilutives pour toutes les périodes présentées.

Le • 2004, la société a déposé un prospectus définitif à l'égard d'un premier appel public à l'épargne pour des actions ordinaires. Dans le cadre de cet appel, la société a effectué une recapitalisation qui donnait effet au fractionnement des actions ordinaires et des options d'achat d'actions de la société à raison de 20 contre une. Tous les montants par action et les nombres d'actions ordinaires et d'options d'achat d'actions ont été redressés pour donner effet rétroactivement à la recapitalisation pour les exercices et les périodes présentés.

7. INFORMATIONS SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

Les variations d'éléments du fonds de roulement se détaillent comme suit :

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004	2003	2003	2002	2001
	(non vérifié)	(non vérifié)			
Débiteurs	402 \$	(1 441)\$	(2 341)\$	1 669 \$	(415)\$
Contrats en cours	64	520	160	(267)	—
Frais payés d'avance	(137)	(477)	(47)	(2)	96
Créditeurs	(90)	533	619	42	(12)
Impôts sur les bénéfices à payer	172	(268)	70	(156)	517
Dépôts de clients	—	(247)	(332)	134	—
Produits reportés	753	1 165	1 055	270	459
	<u>1 164 \$</u>	<u>(215)\$</u>	<u>(816)\$</u>	<u>1 690 \$</u>	<u>645 \$</u>

Les flux de trésorerie se rapportant aux intérêts et aux impôts sur les bénéfices des activités d'exploitation se détaillent comme suit :

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		
	2004	2003	2003	2002	2001
	(non vérifié)	(non vérifié)			
Intérêts débiteurs	1 039 \$	872 \$	1 058 \$	563 \$	249 \$
Impôts sur les bénéfices versés (reçus)	131	31	(47)	424	34

Durant les neuf mois terminés le 31 juillet 2004, la société a acquis des améliorations locatives pour un coût total de 522 765 \$ au moyen d'une dette au titre des améliorations locatives.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

7. INFORMATIONS SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS (suite)

Au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2001, la société a émis des actions ordinaires en contrepartie de services rendus dans le cadre des débentures convertibles décrites à la note 17 à un porteur de débentures à titre de contrepartie financière supplémentaire ayant une juste valeur de 211 000 \$.

8. ACQUISITIONS ET REGROUPEMENT D'ENTREPRISES

Période de neuf mois terminée le 31 juillet 2004

En juin 2004, la société a acquis la moitié des 49 % restant de la part des actionnaires sans contrôle dans Power Computing Technologies Ltd., pour une contrepartie de 300 000 \$ en espèces. Au 31 juillet 2004, une tranche de 150 000 \$ de cette contrepartie avait été payée, et les 150 000 \$ restant à payer ont été comptabilisés comme solde du prix d'achat payable. En vertu de la convention d'achat datée du 15 juin 2004, la société doit aussi acheter les 24,5 % restant de la part des actionnaires sans contrôle pour une contrepartie de 300 000 \$ payable en actions ordinaires de la société devant être émises à la clôture du placement initial, au prix d'offre. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition, en vertu de laquelle le prix d'achat a été réparti entre les actifs acquis en fonction de leur juste valeur estimative à la date d'acquisition.

Les valeurs attribuées aux actifs acquis au 15 juin 2004 se détaillent comme suit :

Écart d'acquisition, non déductible fiscalement	235 \$
Liste de clients	100
Impôts futurs	(35)
	<u>300 \$</u>

L'acquisition a été financée comme suit :

Contrepartie en espèces	150 \$
Solde de prix d'achat payable en espèces avant le 31 octobre 2004	150
	<u>300 \$</u>

En juin 2004, la société a acquis les 49 % restant de la part des actionnaires sans contrôle dans sa filiale 20-20 SPI, S.A. La contrepartie versée se composait de 110 480 actions ordinaires de la société, représentant un montant de 494 000 \$, et de 242 000 \$ en espèces. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition, en vertu de laquelle le prix d'achat a été réparti entre les actifs acquis en fonction de leur juste valeur estimative à la date d'acquisition.

Les valeurs attribuées aux actifs acquis au 17 juin 2004 se détaillent comme suit :

Frais de développement	192 \$
Liste de clients	61
Noms commerciaux	12
Écart d'acquisition, non déductible fiscalement	273
Actifs corporels nets déjà consolidés dans les états financiers de la société ^(a)	290
Impôts futurs	(92)
	<u>736 \$</u>

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

8. ACQUISITIONS ET REGROUPEMENT D'ENTREPRISES (suite)

L'acquisition a été financée comme suit :

Contrepartie en espèces	242 \$
Actions ordinaires émises	494
	<u>736 \$</u>

(a) Ce montant correspond à la part des actionnaires sans contrôle éliminée à la suite de l'acquisition.

En mai 2004, la société a acquis les 10 % restant de la part des actionnaires sans contrôle dans 20-20 Technologies (Asia), Co., Ltd. pour une contrepartie totale de 40 000 \$ en espèces. L'excédent du prix d'achat sur la juste valeur de l'actif net acquis (néant à la date de l'opération), qui se chiffrait à 40 000 \$, a été comptabilisé comme écart d'acquisition.

Exercice terminé le 31 octobre 2003

En octobre 2003, selon les valeurs relatives des sociétés en date du 31 octobre 2001, la société a acquis le 49 % restant des actions avec droit de vote en circulation de sa filiale 20-20 Intellicon, Inc., une société de premier rang qui développe et fournit des logiciels d'aménagement des espaces et de cahiers de charges. La contrepartie versée était constituée de 108 000 actions ordinaires de la société représentant un montant de 425 000 \$ et d'un dû à l'actionnaire de 75 000 \$. L'excédent du prix d'achat sur la juste valeur marchande des actifs nets acquis totalisait 500 000 \$ et a été comptabilisé à titre d'écart d'acquisition.

À la suite de cette opération, les filiales en propriété exclusive 20-20 Intellicon, Inc., 20-20 Giza, Inc. et 20-20 Cap, Inc. ont été regroupées dans 20-20 Technologies Commercial Corp., une nouvelle société.

Exercice terminé le 31 octobre 2002

20-20 SPI, S.A.

En juillet 2002, la société a acquis 51 % des actions avec droit de vote en circulation de la société 20-20 SPI, S.A., une société qui complétait le portefeuille de la société par des produits de conception, d'ingénierie assistée par ordinateur et de planification des ressources de fabrication, en contrepartie de 720 013 \$ au comptant. Cette acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple, selon laquelle le prix d'achat a été réparti aux actifs acquis et aux passifs pris en charge selon leur juste valeur estimative à la date d'acquisition. Les détails de l'acquisition à la date d'acquisition sont les suivants :

Actifs nets acquis aux valeurs attribuées	
Encaisse	359 \$
Débiteurs	250
Stock	2
Créditeurs	(202)
Produits reportés	(79)
	<u>330</u>
Immobilisations	28
Frais de développement	298
Écart d'acquisition, non déductible aux fins fiscales	450
Dette à long terme	(126)
Part des actionnaires sans contrôle	(260)
Contrepartie, incluant les frais liés à l'opération	<u>720 \$</u>

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

8. ACQUISITIONS ET REGROUPEMENT D'ENTREPRISES (suite)

20-20 CAP, Inc.

En juin 2002, une filiale de la société a conclu une entente d'achat d'actifs pour l'acquisition de la quasi-totalité des actifs nets d'une division de The McGraw Hill Companies, Inc. 20-20 Cap, Inc., est le plus important fournisseur de logiciels d'aménagement des espaces et de cahiers de charges en Amérique du Nord. Une contrepartie de 2 250 000 \$ au comptant et un solde de prix d'achat de 250 000 \$ pour un montant total de 2 500 000 \$ ont été versés pour cette acquisition. Celle-ci a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple. Les détails de l'acquisition à la date d'effet sont les suivants :

Actifs nets acquis aux valeurs attribuées	
Débiteurs	483 \$
Stock	27
Créditeurs	(652)
Produits reportés	(1 089)
	<u>(1 231)</u>
Immobilisations	105
Frais de développement	308
Liste de clients	580
Marques de commerce	100
Catalogues et bases de données	180
Écart d'acquisition, déductible fiscalement	2 458
Contrepartie	<u>2 500 \$</u>

Exercice terminé le 31 octobre 2001

En février 2001, la société a acquis la totalité des actions ordinaires de 20-20 Giza, Inc., la société qui conçoit et distribue les logiciels Giza, un logiciel de ventes assistées par ordinateur de premier rang, pour une contrepartie totale de 6 311 000 \$, dont un montant en espèces de 654 000 \$, et le solde à être réglé par l'émission d'actions ordinaires, d'actions privilégiées de catégorie « D » et d'options d'achat d'actions. La société a aussi pris en charge des passifs de 644 000 \$ dans la cadre de cette acquisition.

La société a acquis le 25 % restant des actions ordinaires de Twenty-Twenty Europe B.V. et le 25 % restant des actions ordinaires de Twenty-Twenty UK Ltd., dont l'unique activité consiste à distribuer et supporter les produits de la société en Europe et au Royaume-Uni.

Ces acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple.

Les actifs nets acquis ont été comptabilisés comme suit à la date d'acquisition :

	Twenty-Twenty UK Ltd.	Twenty-Twenty Europe B.V.	20-20 Giza, Inc.	Total
Actifs corporels	— \$	— \$	701 \$	701 \$
Écart d'acquisition	328	591	6 254	7 173
Actif total	328	591	6 955	7 874
Passif pris en charge	—	—	644	644
Actif net acquis	<u>328 \$</u>	<u>591 \$</u>	<u>6 311 \$</u>	<u>7 230 \$</u>

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

8. ACQUISITIONS ET REGROUPEMENT D'ENTREPRISES (suite)

Les acquisitions ont été financées comme suit :

	Twenty-Twenty UK Ltd.	Twenty-Twenty Europe B.V.	20-20 Giza, Inc.	Total
Contrepartie en espèces	— \$	— \$	654 \$	654 \$
Émission de 891 380 actions ordinaires	—	—	3 454	3 454
Émission de 22 238 actions privilégiées de catégorie « D » ^(a)	—	—	1 723	1 723
Émission de 172 860 options d'achat d'actions	—	—	480	480
Émission de 152 580 actions ordinaires	—	591	—	591
Émission de 84 780 actions ordinaires	328	—	—	328
	<u>328 \$</u>	<u>591 \$</u>	<u>6 311 \$</u>	<u>7 230 \$</u>

(a) La société doit racheter les actions privilégiées de catégorie « D » immédiatement après avoir obtenu un financement en capitaux propres d'au moins 2 000 000 \$.

En août 2001, la société a acquis la quasi-totalité des activités des créateurs de logiciels Aritek Systems Inc. et eFurn.com, LLC pour une contrepartie totale de 527 000 \$. À la suite de ces acquisitions, la société doit verser une redevance mensuelle de 15 % ou de 25 % (selon certains critères) des produits provenant de la licence et de la maintenance de certains produits qui utilisent la technologie acquise jusqu'en août 2004. La charge au titre de redevances est comprise dans les coûts liés aux produits à l'état des résultats consolidés lorsqu'elle est exigible.

À la date d'acquisition, les valeurs attribuées aux actifs acquis étaient les suivantes :

Immobilisations	42 \$
Logiciels	480
Dépôts	3
Stock	2
	<u>527 \$</u>

L'acquisition a été financée comme suit :

Contrepartie en espèces	30 \$
Solde de prix d'achat à payer en espèces sur deux ans	497
	<u>527 \$</u>

Les résultats d'exploitation des sociétés acquises sont comptabilisés aux résultats consolidés depuis la date d'acquisition.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

9. DÉBITEURS

	31 juillet 2004	31 octobre	
	(non vérifié)	2003	2002
Comptes clients	5 073 \$	5 726 \$	3 863 \$
Encaissement disponible à court terme des avances (note 10)	—	11	7
Crédits d'impôt à la recherche et au développement à recevoir	304	607	237
Crédits d'impôt du Carrefour de la nouvelle économie à recevoir	1 240	737	—
	<u>6 617 \$</u>	<u>7 081 \$</u>	<u>4 107 \$</u>

10. AVANCES

	31 juillet 2004	31 octobre	
	(non vérifié)	2003	2002
Avances aux actionnaires de la société mère, sans intérêt ni modalités de remboursement (note 24)	— \$	74 \$	61 \$
Autres avances, sans intérêt	—	11	18
	—	85	79
Encaissement disponible à court terme des avances (note 9)	—	11	7
	<u>— \$</u>	<u>74 \$</u>	<u>72 \$</u>

11. IMMOBILISATIONS

	31 juillet 2004		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	(non vérifié)	(non vérifié)	(non vérifié)
Mobilier de bureau	1 327 \$	877 \$	450 \$
Matériel informatique	4 050	3 508	542
Améliorations locatives	875	87	788
	<u>6 252 \$</u>	<u>4 472 \$</u>	<u>1 780 \$</u>

	31 octobre 2003		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
Mobilier de bureau	1 036 \$	790 \$	246 \$
Matériel informatique	3 655	2 957	698
Améliorations locatives	218	33	185
	<u>4 909 \$</u>	<u>3 780 \$</u>	<u>1 129 \$</u>

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés
les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars
sauf les actions et les montants par action)

11. IMMOBILISATIONS (suite)

	31 octobre 2002		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
Mobilier de bureau	800 \$	522 \$	278 \$
Matériel informatique	3 189	1 942	1 247
Améliorations locatives	331	259	72
	<u>4 320 \$</u>	<u>2 723 \$</u>	<u>1 597 \$</u>

12. ACTIFS INCORPORELS

	31 juillet 2004		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
	(non vérifié)	(non vérifié)	(non vérifié)
Liste de clients	826 \$	197 \$	629 \$
Marques de commerce	126	48	78
Catalogues et bases de données	205	170	35
	<u>1 157 \$</u>	<u>415 \$</u>	<u>742 \$</u>

	31 octobre 2003		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
Liste de clients	666 \$	127 \$	539 \$
Marques de commerce	115	31	84
Catalogues et bases de données	207	120	87
	<u>988 \$</u>	<u>278 \$</u>	<u>710 \$</u>

	31 octobre 2002		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
Liste de clients	580 \$	28 \$	552 \$
Marques de commerce	100	7	93
Catalogues et bases de données	180	44	136
	<u>860 \$</u>	<u>79 \$</u>	<u>781 \$</u>

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

13. AUTRES ACTIFS

	31 juillet 2004		
	Coût (non vérifié)	Amortissement cumulé (non vérifié)	Coût non amorti (non vérifié)
Frais de développement	10 274 \$	7 447 \$	2 827 \$
Crédits d'impôt à la recherche et au développement à recevoir	816	—	816
Dépôt sur loyer	429	—	429
Frais de financement et autres	1 589	—	1 589
	<u>13 108 \$</u>	<u>7 447 \$</u>	<u>5 661 \$</u>

	31 octobre 2003		
	Coût (non vérifié)	Amortissement cumulé (non vérifié)	Coût non amorti (non vérifié)
Frais de développement	8 583 \$	5 918 \$	2 665 \$
Crédits d'impôt à la recherche et au développement à recevoir	533	—	533
Dépôt sur loyer	449	—	449
Frais de financement et autres	145	—	145
	<u>9 710 \$</u>	<u>5 918 \$</u>	<u>3 792 \$</u>

	31 octobre 2002		
	Coût	Amortissement cumulé	Coût non amorti
Frais de développement	5 335 \$	3 179 \$	2 156 \$
Crédits d'impôt à la recherche et au développement à recevoir	225	—	225
Dépôt sur loyer	205	—	205
	<u>5 765 \$</u>	<u>3 179 \$</u>	<u>2 586 \$</u>

Au cours des neuf mois terminés le 31 juillet 2004 et des exercices terminés les 31 octobre 2003 et 2002, les frais de développement ont été diminués de crédits d'impôt à la recherche et au développement de 277 108 \$, 632 858 \$ et 554 539 \$ respectivement et de crédits d'impôt du Carrefour de la nouvelle économie totalisant 338 550 \$, 455 925 \$ et néant respectivement.

14. CRÉDIT BANCAIRE AUTORISÉ

La société a des facilités de crédit disponibles de 1 128 498 \$ (1 136 536 \$ en 2003 et 1 926 164 \$ en 2002) pour ses activités d'exploitation courantes et de 188 083 \$ (189 423 \$ en 2003 et 642 055 \$ en 2002) pour financer les crédits d'impôt à la recherche et au développement, portant intérêt au taux préférentiel majoré de 0,25 % (taux préférentiel majoré de 0,25 % en 2003 et taux préférentiel en 2002) et renégociable annuellement. Ces facilités de crédit étaient disponibles mais non utilisées au 31 juillet 2004 et aux 31 octobre 2003 et 2002 respectivement. Une hypothèque mobilière de 3 761 661 \$ (3 788 453 \$ en 2003 et 3 210 273 \$ en 2002) grevant l'universalité des créances est affectée à la garantie de l'emprunt bancaire. En vertu de la convention de crédit, la société doit respecter certains ratios financiers, lesquels sont tous respectés au 31 juillet 2004.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

15. CRÉDITEURS

	31 juillet 2004	31 octobre	
	(non vérifié)	2003	2002
Comptes fournisseurs et frais cours	5 185 \$	5 312 \$	4 150 \$
Balance du coût d'acquisition	150	—	—
Dû sur rachat d'actions privilégiées de catégorie « D »	—	149	149
Dû à un actionnaire, sans intérêt	—	75	—
	<u>5 335 \$</u>	<u>5 536 \$</u>	<u>4 299 \$</u>

16. DETTE À LONG TERME

	Court terme	31 juillet 2004	31 octobre	
		(non vérifié)	2003	2002
Payable en dollars canadiens				
Effet à payer, garanti par une hypothèque mobilière de 376 950 \$ sur du mobilier de bureau, taux préférentiel (3,75 %, 4,5 % en 2003 et 4,5 % en 2002), remboursable par versements mensuels de 10 471 \$, capital seulement, échéant en mai 2004 ^{(a)(c)}	— \$	— \$	74 \$	169 \$
Prêt-subvention, remboursable à raison de 1,20 \$ pour chaque tranche de 1 \$ octroyée sous forme de redevances payables trimestriellement à raison de 9 % des produits générés par les projets dans lesquels les fonds empruntés ont été investis ^(b)	50	359	374	323
Emprunt gouvernemental, d'un montant autorisé maximum de 244 355 \$, remboursable en huit versements semestriels égaux et consécutifs à partir du 1 ^{er} octobre 2005, sans intérêt, échéant le 1 ^{er} avril 2009 ^(b)	—	117	75	38
Effet à payer, garanti par une hypothèque mobilière de 376 950 \$ sur du mobilier de bureau, du matériel informatique et des améliorations locatives, taux préférentiel majoré de 0,5 % (4,25 %, 5 % en 2003), remboursable par versements mensuels de 10 471 \$, capital seulement, échéant en septembre 2006 ^{(a)(c)}	125	282	379	—
Dettes au titre des améliorations locatives, maximum autorisé de 695 800 \$, remboursable en 120 versements mensuels égaux consécutifs de 9 422 \$ à 9,9 %, échéant en février 2014	48	532	—	—

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

16. DETTE À LONG TERME (suite)

	Court terme	31 juillet 2004 (non vérifié)	31 octobre 2003	2002
Payable en dollars américains				
Solde de prix d'achat, sans intérêt ^(e)	—	—	—	180
Solde de prix d'achat, sans intérêt ^(e)	—	—	—	250
Payable en euros				
Prêt participatif, sans intérêt, remboursable selon le chiffre d'affaires d'une filiale ^(d)	—	—	—	99
Autres emprunts	22	23	33	33
		1 313	935	1 092
Versements exigibles à court terme	245 \$	245	230	554
		1 068 \$	705 \$	538 \$

(a) La valeur comptable des emprunts se rapproche de la juste valeur puisque les emprunts portent intérêt à des taux qui fluctuent selon le marché.

(b) La juste valeur du prêt-subvention et de l'emprunt gouvernemental n'a pu être déterminée parce qu'ils sont assortis de conditions dont certaines représentent une forme d'aide gouvernementale et qu'il est pratiquement impossible de trouver sur le marché des instruments financiers qui présentent essentiellement les mêmes caractéristiques économiques.

(c) En vertu de la convention d'emprunt, la société doit respecter certains ratios financiers (note 14).

(d) La juste valeur du prêt participatif n'a pu être déterminée puisque le moment du remboursement n'est pas certain.

(e) La juste valeur des soldes de prix d'achat se rapproche de la valeur comptable en raison de leur échéance rapprochée.

Les versements sur la dette à long terme au cours des cinq prochains exercices se terminant les 31 juillet 2005 à 2009 s'élèvent à 245 100 \$, 229 794 \$, 153 469 \$, 126 562 \$ et 131 457 \$ respectivement.

17. DÉBENTURES CONVERTIBLES

	31 juillet 2004 (non vérifié)	31 octobre 2003	2002
Composante capitaux propres			
Capital	4 638 \$	3 298 \$	2 225 \$
Option de conversion	2 117	2 117	2 117
Frais d'émission des débentures	(57)	(57)	(57)
	6 698 \$	5 358 \$	4 285 \$
Composante passif	854	1 367	1 565
Versements exigibles à court terme	854	711	407
	— \$	656 \$	1 158 \$

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

17. DÉBENTURES CONVERTIBLES (suite)

En 2001, la société a émis des débentures pour un montant de 7 000 000 \$ CA (les débentures de 2001) à certains de ses actionnaires pour financer une partie du prix d'acquisition de 20-20 Giza, Inc. (note 8). En 2002, dans le cadre d'une autre émission de débentures convertibles de 3 000 000 \$ CA par la société afin de financer une partie de la contrepartie à payer relativement à l'acquisition de 20-20 CAP, Inc., les débentures de 2001 ont été renouvelées et les débentures convertibles résultantes de 10 000 000 \$ CA (les débentures de 2002) sont non garanties, ont été souscrites par des actionnaires, portent intérêt au taux de 15 % et échoient en juin 2005.

Selon les modalités des ententes des débentures de 2002, les débentures sont convertibles au gré du détenteur en tout temps avant la date d'échéance, soit en actions ordinaires, soit en actions privilégiées de la même catégorie ou d'une catégorie similaire aux actions à être émises dans le cadre d'un financement sous forme de capitaux propres par des investisseurs éventuels, non actionnaires à la date d'émission, d'un montant minimum de 6 000 000 \$.

De plus, les débentures de 2002 sont convertibles au gré de la société en actions ordinaires à compter de la clôture d'un financement sous forme de capitaux propres par des investisseurs éventuels, non actionnaires à la date d'émission (date du financement), d'un montant minimum de 6 000 000 \$, et ce, jusqu'à la date d'échéance. En cas de non-conversion à l'échéance, la société pourra à son gré convertir le capital et les intérêts dus, en tout ou en partie, sur la base du prix de conversion.

Le prix de conversion correspond au moindre de :

- la valeur de une action ordinaire à la date de financement moins un escompte de 25 %;
- la valeur de une action ordinaire, basée sur une évaluation globale de la société (excluant les débentures), établie à 21 000 000 \$ pour certaines débentures et à 28 000 000 \$ pour d'autres.

Selon les dispositions du chapitre 3860 du Manuel de l'ICCA, les débentures convertibles représentent un instrument financier qui comporte une composante passif et une composante capitaux propres et doivent être classées ainsi au moment de la constatation initiale. La société a choisi d'établir la composante passif et la valeur du privilège de conversion en actualisant les versements d'intérêts futurs au taux du marché en vigueur pour un passif similaire n'ayant pas de composante capitaux propres. La composante capitaux propres a par la suite été établie par la différence.

Ainsi, au moment de la constatation initiale, la société a comptabilisé une composante capitaux propres de 4 069 435 \$, incluant un privilège de conversion de 2 117 000 \$, et une composante passif de 1 651 602 \$. La composante passif a été évaluée en actualisant les versements d'intérêts futurs (coupon d'intérêt de 15 %) à un taux du marché utilisé pour une dette similaire n'ayant pas de composante capitaux propres. Un taux d'escompte du marché de 40 % a été utilisé.

Au cours de l'exercice terminé le 30 octobre 2002, la société a émis des nouvelles débentures totalisant 1 906 578 \$ (3 000 000 \$ CA). De plus, les débentures émises en 2001 ont été renouvelées à la suite de modifications significatives des modalités. Le renouvellement s'est traduit en un gain sur le rachat des débentures convertibles de 33 192 \$ ajouté aux résultats et en une perte sur le rachat des débentures de 530 194 \$ portée au déficit. La perte sur le rachat des débentures représente principalement la radiation des frais d'émission des débentures qui à l'origine avaient été présentés en réduction de la composante capitaux propres des débentures convertibles.

En date du ● , à la suite d'un appel public à l'épargne éventuel, les débentures convertibles seront converties en un nombre total de ● actions ordinaires de la société. Voir la note 23, Événements postérieurs à la date du bilan.

18. RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS

Actions ordinaires et actions privilégiées de catégorie « B »

Dans le cadre d'un ancien régime de rémunération à base d'actions, la société a émis des actions ordinaires à certains employés en contrepartie de 1 \$ par employé. Avant le 1^{er} novembre 2003, au moment du décès de l'employé, la société était tenue de racheter les actions au comptant à leur valeur marchande. À la retraite ou à la démission de l'employé, la société avait le choix de racheter les actions ordinaires détenues par l'émission d'actions privilégiées de catégorie « B », rachetables sur une période de quatre ans en 16 versements trimestriels. Avant le 1^{er} novembre 2003, la société avait convenu, conformément à certaines dispositions des conventions d'actionnaires, d'exercer cette option lors de la retraite d'un employé. Le 1^{er} novembre 2003, la société a modifié ses conventions d'actionnaires pour annuler l'obligation d'exercer cette option et de racheter les actions au décès ou à la retraite d'un employé. De plus,

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

18. RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS (suite)

la société a annoncé à ses employés qu'elle ne rachèterait plus les actions ordinaires au départ d'un employé. En juin 2004, la société a racheté toutes les actions privilégiées de catégorie « B ».

Régime d'options d'achat d'actions

En vertu d'un régime d'options d'achat d'actions adopté en 1999, la société peut octroyer un maximum de 720 000 options à ses dirigeants et employés-clés. Depuis le début du régime, aucune option n'a été exercée et aucune action n'a été émise en vertu du régime. Le nombre d'actions ordinaires émises ou à être émises en vertu du régime ne peut pas dépasser 10 % du total des actions ordinaires en circulation. Les options octroyées aux dirigeants peuvent être exercées dès la date de l'octroi ou de toute autre façon établie par le conseil. À moins que le conseil n'en décide autrement, les options octroyées aux autres employés peuvent être exercées à raison de 20 % par an à compter de la date d'anniversaire de l'octroi. Ces options viennent à échéance de 6 à 12 ans après leur octroi. Au départ d'un employé, celui-ci a un délai de 90 jours pour exercer ses options pouvant être exercées.

Les variations dans le nombre d'options en circulation durant les trois derniers exercices sont présentées dans le tableau qui suit :

	31 juillet 2004		2003		2002		2001	
	Nombre	Prix de levée moyen pondéré	Nombre	Prix de levée moyen pondéré	Nombre	Prix de levée moyen pondéré	Nombre	Prix de levée moyen pondéré
	(non vérifié)							
Solde au début	523 720	2,49 \$ CA	517 600	2,50 \$ CA	517 600	2,50 \$ CA	368 920	1,55 \$ CA
Options octroyées	203 220	7,00 \$ CA	32 000	1,55 \$ CA			160 000	4,65 \$ CA
Options annulées	(6 940)	1,55 \$ CA	(25 880)	1,55 \$ CA			(11 320)	1,55 \$ CA
Solde à la fin	<u>720 000</u>	<u>3,77 \$ CA</u>	<u>523 720</u>	<u>2,49 \$ CA</u>	<u>517 600</u>	<u>2,50 \$ CA</u>	<u>517 600</u>	<u>2,50 \$ CA</u>
Options pouvant être exercées à la fin	<u>430 380</u>	<u>2,31 \$ CA</u>	<u>437 320</u>	<u>2,29 \$ CA</u>	<u>410 400</u>	<u>1,94 \$ CA</u>	<u>—</u>	<u>— \$ CA</u>
Valeur minimum moyenne pondérée des options accordées durant la période		<u>1,71 \$ CA</u>						

Les options en circulation et pouvant être exercées sont résumées dans le tableau qui suit :

Périodes	Prix d'exercice	Date d'échéance	Options en circulation		Options pouvant être exercées	
			31 juillet 2004	31 octobre 2003	31 juillet 2004	31 octobre 2003
			Nombre	Nombre	Nombre	Nombre
			(non vérifié)		(non vérifié)	
1999	1,55 \$ CA	Octobre 2008	260 060	267 000	260 060	267 000
2000	1,55 \$ CA	Octobre 2008	64 720	64 720	64 720	64 720
2001	4,65 \$ CA	Octobre 2013	160 000	160 000	105 600	105 600
2003	1,55 \$ CA	Octobre 2009	32 000	32 000	—	—
2004	6,01 \$ CA	Novembre 2014	103 220	—	—	—
2004	8,03 \$ CA	Novembre 2014	100 000	—	—	—
			<u>720 000</u>	<u>523 720</u>	<u>430 380</u>	<u>437 320</u>
Durée contractuelle moyenne pondérée restante			<u>6,9 ans</u>	<u>6,7 ans</u>	<u>6,0 ans</u>	<u>6,3 ans</u>

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

18. RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS (suite)

Régime des employés de 20-20 Giza

Dans le cadre de l'acquisition de 20-20 Giza, Inc. en 2001, la société a émis 172 860 options d'achat d'actions qui ne font pas partie du régime d'options d'achat d'actions. Ces options peuvent être exercées pour une contrepartie de 0,71 \$ chacune et viennent à échéance en 2010. Au départ d'un employé, celui-ci a un délai de 90 jours pour exercer ses options pouvant être exercées (note 8).

Les variations dans le nombre d'options en circulation durant les trois derniers exercices sont présentées dans le tableau qui suit :

	Nombre
Solde aux 31 octobre 2001 et 2002	172 860
Options exercées en 2003	(2 100)
Options annulées en 2003	(38 500)
Solde au 31 octobre 2003	132 260
Options annulées en 2004	(4 200)
Solde au 31 juillet 2004	<u>128 060</u>

Période terminée le 31 juillet 2004

Le 1^{er} novembre 2003, 203 220 options ont été octroyées en vertu du régime d'options d'achat d'actions adopté en 1999. Selon les modalités de cet octroi, ces options accordées seront acquises en tranches de 33,3 % à chaque anniversaire de la date de l'octroi. Le prix d'exercice sera de 6,01 \$ CA par action pour 103 220 options et de 8,03 \$ CA pour les 100 000 autres options. Ces options peuvent être exercées jusqu'en novembre 2014.

Le 1^{er} novembre 2003, à la suite d'une modification de pratique de gestion annoncée et à des modifications de conventions d'actionnaires, le solde du passif au titre de rémunération à base d'actions lié aux actions ordinaires et aux options d'achat d'actions totalisant 2 484 000 \$ a été reclassé aux capitaux propres et la tranche attribuable aux actions privilégiées de catégorie « B » totalisant 34 000 \$ a été reclassée à titre de créditeurs.

À la suite de ces changements et comme il est expliqué à la note 2, la société n'a pas comptabilisé de charge au titre de rémunération pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 en ce qui a trait aux options d'achat d'actions octroyées aux employés.

La valeur minimum durant la période terminée le 31 juillet 2004 des options d'achat d'actions octroyées a été évaluée à la date d'octroi en vertu du modèle Black-Scholes d'évaluation du prix des options selon les hypothèses suivantes (moyenne pour les options octroyées pour la période de neuf mois terminée le 31 juillet 2004) :

Taux d'intérêt sans risque	4,88 %	(moyenne pour les options accordées durant les neuf mois terminés le 31 juillet 2004)
Taux prévu du dividende	0 %	
Juste valeur prévue des actions ordinaires	4,55 \$	
Durée moyenne pondérée prévue des options	10 ans	

Aux fins de la présentation d'information pro forma, la juste valeur estimative des options est passée en charge selon la méthode linéaire sur la durée d'acquisition des options.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

18. RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS (suite)

Si la charge au titre de rémunération avait été établie selon la méthode de la juste valeur à la date de l'octroi des options d'achat d'actions aux employés, la perte nette et la perte nette par action auraient été ramenées aux montants pro forma suivants :

	Neuf mois terminés le 31 juillet 2004 (non vérifié)
Bénéfice net présenté	2 609 \$
Moins : charges au titre de rémunération non constatées aux résultats	(220)
Bénéfice net pro forma	<u>2 389 \$</u>
Bénéfice de base par action	
Présenté	0,14
Pro forma	0,11
Bénéfice dilué par action	
Présenté	0,13
Pro forma	0,11

Exercice terminé le 31 octobre 2003

Au 31 octobre 2003, les instruments suivants ont été classés au compte de passif à titre de rémunération à base d'actions :

	Nombre	Montant
Actions ordinaires	143 640	654 \$
Actions privilégiées de catégorie « B »	53 006	34
Options d'achat d'actions ordinaires		
Régime d'options d'achat d'actions	523 720	1 323
Régime des employés de 20-20 Giza	132 260	507
		<u>2 518 \$</u>

La société a racheté 19 460 actions ordinaires contre des actions privilégiées de catégorie « B » pour 44 143 \$. Cette opération n'a pas d'incidence sur les bilans consolidés puisque ces deux catégories d'actions sont présentées dans le compte de passif au titre de rémunération à base d'actions.

La société a racheté 20 000 actions privilégiées de catégorie « B » pour une contrepartie en espèces de 13 721 \$ comptabilisée dans le compte de passif au titre de rémunération à base d'actions.

19. CAPITAL ACTIONS

Autorisé

Nombre illimité d'actions

Ordinaires, avec droit de vote et participantes, sans valeur nominale

Privilégiées de catégorie « A », sans droit de vote, non participantes, dividende préférentiel non cumulatif de 6 %, rachetables au gré de la société au montant reçu à l'émission, d'une valeur nominale de 100 \$ CA

Privilégiées de catégorie « B », sans droit de vote, non participantes, sans dividende, rachetables au gré de la société pour un montant de 1 \$ CA l'action, sans valeur nominale

Privilégiées de catégorie « C », sans droit de vote, non participantes, dividende mensuel non cumulatif de ½ de 1 %, prioritaires aux actions privilégiées de catégories « A » et « B », rachetables au gré de la société au montant de 1 \$ CA l'action, sans valeur nominale

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

19. CAPITAL ACTIONS (suite)

22 238 actions privilégiées de catégorie « D », d'une valeur nominale de 78,70 \$ US, sans droit de vote, non participantes, dividende mensuel non cumulatif de 1,5 %, prioritaires à toutes les autres catégories d'actions

Les montants indiqués relativement aux actions ordinaires et aux options ainsi que leur nombre tiennent compte de la recapitalisation des actions décrite à la note 23a)iii).

Exercice terminé le 31 octobre 2002

En 2002, dans le cadre d'une acquisition d'entreprise, la société a convenu de compenser certains de ses anciens actionnaires pour l'effet de dilution qu'ils ont subi en tant qu'actionnaires de la société à la suite de l'achat de la part de certains actionnaires sans contrôle. La société a émis 27 480 actions ordinaires sans contrepartie à titre de compensation.

Dans le cadre du financement des débetures convertibles dont il est question à la note 17, la société a émis trois options d'actions donnant au porteur le droit d'acquérir 208 560 actions ordinaires ayant une juste valeur de 635 743 \$. Ces options ne font partie d'aucun des régimes d'options d'achat d'actions. Elles peuvent être exercées en tout temps pour une contrepartie de 3 \$ CA. Deux des trois options émises donnant au porteur le droit d'acquérir un total de 104 300 actions ordinaires ont été exercées pour 2 \$ CA et 318 029 \$ ont été crédités au capital-actions.

Exercice terminé le 31 octobre 2001

La société a émis 891 380 actions ordinaires et 22 237 actions privilégiées de catégorie « D » pour faire l'acquisition de 20-20 Giza, Inc. En vertu d'un privilège accordé aux vendeurs dans le cadre de cette opération, la participation des vendeurs ne peut pas être diluée par l'émission de nouvelles actions ordinaires si la totalité des actions privilégiées de catégorie « D » n'a pas été rachetée.

20. INSTRUMENTS FINANCIERS

Les montants et les nombres des actions ordinaires et des options sont présentés en donnant effet à la recapitalisation des actions décrite à la note 24a)iii).

Juste valeur des instruments financiers dérivés

La société conclut des contrats de change à terme pour vendre des montants de devises dans l'avenir à des taux de change prédéterminés. Ces contrats de change à terme protègent la société du risque des fluctuations de taux de change futures. Le montant total des ventes de devises est de 2 400 000 \$ US. La juste valeur des instruments financiers dérivés est établie selon les prix obtenus de l'institution financière de la société pour des instruments financiers identiques ou similaires. Le tableau suivant résume les montants de ventes de devises engagées, le taux moyen et la juste valeur favorable (défavorable) à la date précisée des contrats à terme, selon leurs modalités :

	31 juillet 2004		
	Montant du contrat (non vérifié)	Taux moyen	Juste valeur (non vérifié)
Moins de trois mois	2 400 \$	1,331	29 \$

La juste valeur du contrat de change a été comptabilisée à titre de gain de change et est présentée dans les frais courus.

Risque de crédit

Les instruments financiers qui exposent potentiellement la société à un risque de crédit représentent principalement des comptes clients. Le risque de crédit lié aux comptes clients est généralement diversifié, puisque la société négocie avec un grand nombre d'établissements. La société fait des évaluations de crédit de la situation financière de ses clients et n'obtient généralement pas de cautionnement de ses clients.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

21. ENGAGEMENTS

La société s'est engagée, en vertu de contrats de location échéant à différentes dates jusqu'au 28 février 2014, à verser une somme de 8 064 774 \$ pour des bâtiments et d'autres contrats de location-exploitation. Les paiements minimums exigibles pour les prochains exercices se terminant le 31 juillet s'élèvent à 1 559 303 \$ en 2005, 1 490 697 \$ en 2006, 864 688 \$ en 2007, 605 091 \$ en 2008 et 3 544 995 \$ pour 2009 et les exercices suivants. Grâce à ce bail, la société a reçu une attestation d'admissibilité au programme Carrefour de la nouvelle économie (CNE), ce qui lui permet de recevoir des crédits d'impôt remboursables à l'égard des salaires admissibles pour une période de 10 ans ayant débuté en octobre 2002.

22. INFORMATIONS SECTORIELLES

La société a examiné ses activités et établi qu'elle mène ses activités dans un seul secteur d'exploitation isolable. Ce secteur d'exploitation isolable unique gagne ses produits de la vente de solutions de logiciels et les services s'y rapportant. Les informations suivantes présentent les informations requises à l'échelle de l'entreprise :

	Neuf mois terminés les 31 juillet		Exercices terminés les 31 octobre		2001
	2004	2003	2003	2002	
	(non vérifié)	(non vérifié)			
Produits par emplacement géographique					
Amérique du nord	21 796 \$	18 597 \$	25 778 \$	18 842 \$	16 971 \$
Europe	4 132	3 212	4 047	3 314	3 191
International	751	524	532	869	709
	<u>26 679 \$</u>	<u>22 333 \$</u>	<u>30 357 \$</u>	<u>23 025 \$</u>	<u>20 871 \$</u>

Les produits sont attribués aux emplacements géographiques selon l'emplacement du client externe.

	31 juillet 2004	31 octobre	
	(non vérifié)	2003	2002
Immobilisations par emplacement géographique			
Amérique du Nord	1 610 \$	925 \$	1 392 \$
Europe	133	163	159
International	37	41	46
	<u>1 780 \$</u>	<u>1 129 \$</u>	<u>1 597 \$</u>
Écart d'acquisition par emplacement géographique			
Amérique du Nord	10 766 \$	10 605 \$	8 628 \$
Europe	1 978	1 703	1 463
International	40	—	—
	<u>12 784 \$</u>	<u>12 308 \$</u>	<u>10 091 \$</u>

23. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN

(a) Réorganisation du capital-actions :

Préalablement à la clôture du premier appel public à l'épargne des actions ordinaires, la société effectuera une réorganisation de son capital-actions. Simultanément à ou avant la clôture du premier appel public à l'épargne, et comme condition à la clôture du placement, les statuts de la société seront modifiés pour, notamment, i) éliminer les actions privilégiées de catégorie « A », de catégorie « B », de catégorie « C » et de catégorie « D » autorisées et non émises et tous les droits, privilèges, restrictions et conditions s'y rattachant, ii) reclasser le capital-actions de la société par le rachat de toutes les actions privilégiées de

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

(Les informations au 31 juillet 2004 et pour les neuf mois terminés

les 31 juillet 2004 et 2003 ne sont pas vérifiées.)

(Montants en dollars américains, montants dans les tableaux en milliers de dollars

sauf les actions et les montants par action)

23. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN (suite)

catégorie « B » et de catégorie « D » en circulation, y compris le montant dû sur le rachat des actions privilégiées de catégorie « D » pour une contrepartie totale de 968 000 \$ et iii) effectuer une recapitalisation qui donne effet à un fractionnement de ses actions ordinaires et de ses options d'achat d'actions à raison de 20 contre une. La réorganisation du capital n'aura pas d'incidence significative sur la situation financière de la société.

Tous les montants par actions et options ainsi que le nombre d'actions ordinaires et d'options d'achat d'actions ont été redressés pour donner effet rétroactif à la recapitalisation pour tous les exercices et toutes les périodes présentés.

De plus, simultanément à ou avant la clôture du premier appel public à l'épargne, la société convertira la totalité de ses débentures convertibles en circulation en un nombre total de ● actions ordinaires en vertu des dispositions des débentures convertibles.

À la clôture du premier appel public à l'épargne, la société sera autorisée à émettre un nombre illimité de ses actions ordinaires sans valeur nominale et un nombre illimité de ses actions privilégiées sans valeur nominale.

(b) Rémunération à base d'actions :

Préalablement à la clôture du premier appel public à l'épargne, et sous réserve de l'approbation réglementaire, la société établira un nouveau régime d'options d'achat d'actions selon lequel un total des options d'achat d'actions ordinaires pourront être émises aux dirigeants, aux conseillers et aux employés à temps plein de la société et de ses filiales. Les modalités, le prix d'exercice, le nombre d'actions couvertes par chaque option ainsi que la période d'acquisition des options seront déterminés par le conseil d'administration de la société au moment de l'octroi des options mais ne seront pas plus favorables que ceux permis en vertu des lois sur les valeurs mobilières pertinentes. Le régime d'options d'achat d'actions de la société sera régi par les règles et les politiques de toute bourse sur laquelle les actions de la société sont négociées. Le nombre total des actions ordinaires de la société pouvant être émises en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la société ne pourra pas excéder, au total, ● % des actions ordinaires émises et en circulation de la société à tout moment. Les options accordées en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la société seront incessibles.

(c) Exercice de l'option émise dans le cadre du financement des débentures convertibles :

En 2002, dans le cadre du financement des débentures convertibles, la société a émis trois options d'achat d'actions donnant aux porteurs le droit d'acquérir 208 560 actions ordinaires pour une contrepartie de 3 \$ CA. Deux des trois options d'achat d'actions donnant aux porteurs le droit d'acquérir un total de 5 215 actions ordinaires ont été exercées pour 2 \$ CA en 2002. Avant la conclusion du premier appel public à l'épargne, le porteur de la dernière option exercera son droit d'acquérir 5 213 actions ordinaires pour une contrepartie totale de 1 \$ CA.

(d) Appel public à l'épargne :

La société a déposé un prospectus le ● 2004 visant un premier appel public à l'épargne portant sur ● actions ordinaires de la société au prix d'émission de ● \$ par action ordinaire.

RAPPORT SUR LA COMPILATION DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS PRO FORMA

Aux administrateurs de
Technologies 20-20 Inc.

Nous avons lu le bilan consolidé pro forma non vérifié de Technologies 20-20 Inc. (ci-après la société) au 31 juillet 2004 et les états des résultats consolidés pro forma non vérifiés pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 et pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003, qui se trouvent ci-joints, et nous avons mis en œuvre les procédés suivants :

1. Nous avons comparé les chiffres des colonnes portant l'en-tête « Technologies 20-20 Inc. » avec ceux des états financiers consolidés non vérifiés de la société au 31 juillet 2004 ainsi que pour les neuf mois terminés à cette date, et avec ceux des états financiers consolidés vérifiés de la société pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003, et nous avons constaté qu'ils concordaient.
2. Nous avons pris des renseignements auprès de certains représentants de la société, responsables des questions financières et comptables, au sujet :
 - a) du mode de détermination des ajustements pro forma décrits aux notes 2, 3 et 4;
 - b) de la conformité des états consolidés pro forma, à tous les égards importants sur le plan de la forme, aux exigences réglementaires pertinentes.

Les représentants de la société :

- a) nous ont décrit le mode de détermination des ajustements pro forma;
 - b) ont déclaré que les états consolidés pro forma sont conformes, à tous les égards importants sur le plan de la forme, aux exigences réglementaires pertinentes.
3. Nous avons lu les notes complémentaires des états consolidés pro forma, et nous avons constaté qu'elles étaient cohérentes avec le mode de détermination des ajustements pro forma qui nous a été décrit.
4. Nous avons recalculé l'application des ajustements pro forma au 31 juillet 2004, ainsi que pour les neuf mois terminés à cette date et pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003, et nous avons constaté que les montants dans la colonne portant l'en-tête « Consolidés pro forma » étaient arithmétiquement exacts.

Les états financiers pro forma sont fondés sur les hypothèses de la direction et sur des ajustements qui sont par nature subjectifs. Les procédés décrits ci-dessus sont considérablement restreints par rapport à ceux d'une vérification ou d'un examen, qui visent l'expression d'une assurance à l'égard des hypothèses de la direction, des ajustements pro forma et de l'application des ajustements à l'information financière historique. Par conséquent, nous n'exprimons aucune assurance de cette nature. Les procédés décrits ci-dessus ne permettent pas nécessairement de déceler tous les faits qui sont significatifs par rapport aux états financiers consolidés pro forma et, par conséquent, nous ne faisons aucune déclaration quant à la suffisance des procédés par rapport aux besoins d'un lecteur de ces états.

Comptables agréés

Montréal, Canada

● 2004

TECHNOLOGIES 20-20 INC.
BILAN CONSOLIDÉ PRO FORMA
Au 31 juillet 2004
(non vérifié)
(en milliers de dollars américains)

		Ajustements (non vérifiés)				
	Technologies 20-20 Inc. (note 1) (non vérifié)	Power Computing Technologies Ltd. (note 2a)	Rachat d'actions priviliégées de catégorie « D » en circulation (note 2b)	Exercice de l'option liée à des déventures convertibles (note 2c)	Conversion des déventures (note 2d)	Consolidés pro forma (non vérifié)
ACTIF						
Actif à court terme						
Espèces et quasi-espèces	6,222 \$		(904)\$	0 \$		5,318 \$
Débiteurs	6,617					6,617
Contrats en cours	344					344
Frais payés d'avance	592					592
	<u>13,775</u>	<u>—</u>	<u>(904)</u>	<u>0</u>	<u>—</u>	<u>12,871</u>
Immobilisations	1,780					1,780
Actifs incorporels	742	100				842
Autres	5,661					5,661
Écarts d'acquisition	12,784	235				13,019
	<u>34,742 \$</u>	<u>335 \$</u>	<u>(904)\$</u>	<u>0 \$</u>	<u>— \$</u>	<u>34,173 \$</u>
PASSIF						
Passif à court terme						
Créditeurs	5,335					5,335
Impôts sur les bénéfices à payer	934					934
Produits reportés	8,110					8,110
Dette à long terme	245					245
Composante passif des déventures convertibles	854				(854)	
Impôts futurs	170					170
	<u>15,648</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(854)</u>	<u>14,794</u>
Dette à long terme	1,068					1,068
Avantages incitatifs relatifs aux contrats de location	128					128
Impôts futurs	804	35				839
	<u>17,648</u>	<u>35</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(854)</u>	<u>16,829</u>
CAPITAUX PROPRES						
Composante capitaux propres des déventures convertibles	6,698				(6,698)	
Capital-actions	14,273	300	(904)	0	7,552	21,221
Surplus d'apport	920		88			1,008
Déficit	(5,920)					(5,920)
Écart de conversion	1,123		(88)			1,035
	<u>17,094</u>	<u>300</u>	<u>(904)</u>	<u>0</u>	<u>854</u>	<u>17,344</u>
	<u>34,742 \$</u>	<u>335 \$</u>	<u>(904)\$</u>	<u>0 \$</u>	<u>— \$</u>	<u>34,173 \$</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés pro forma.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.
RÉSULTATS CONSOLIDÉS PRO FORMA
Pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004
(non vérifié)

(en milliers de dollars américains, sauf les montants par action)

	Ajustements (non vérifiés)					Consolidés pro forma (non vérifié)
	Technologies 20-20 Inc. (note 1) (non vérifié)	Power Computing Technologies Ltd. (note 3a)	Rachat d'actions privilégiées de catégorie « D » en circulation (note 3b)	Exercice de l'option liée à des déventures convertibles (note 3c)	Conversion des déventures (note 3d)	
Produits						
Ventes de licences	12 442 \$					12 442 \$
Maintenance et autres produits récurrents . .	10 154					10 154
Services professionnels	4 083					4 083
	<u>26 679</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>26 679</u>
Coûts liés aux produits						
Ventes de licences	1 256					1 256
Maintenance et services	4 334					4 334
	<u>5 590</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>5 590</u>
Marge brute	<u>21 089</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>21 089</u>
Frais d'exploitation						
Ventes et marketing	7 444					7 444
Recherche et développement	4 082					4 082
Frais généraux et administratifs	5 858	52				5 910
	<u>17 384</u>	<u>52</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>17 436</u>
Bénéfice d'exploitation	3 705	(52)	—	—	—	3 653
Frais financiers	359				(346)	13
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<u>3 346</u>	<u>(52)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>346</u>	<u>3 640</u>
Impôts sur les bénéfices						
Exigibles	324				267	591
Futurs	479	(18)				461
	<u>803</u>	<u>(18)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>267</u>	<u>1 052</u>
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	<u>2 543</u>	<u>(34)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>79</u>	<u>2 588</u>
Part des actionnaires sans contrôle	<u>(66)</u>					<u>(66)</u>
Bénéfice net	<u>2 609 \$</u>	<u>(34)\$</u>	<u>— \$</u>	<u>— \$</u>	<u>79 \$</u>	<u>2 654 \$</u>
Bénéfice par action (note 4)						
Bénéfice net	2 609	(34)			79	2 654
Augmentation de la composante capitaux propres des déventures convertibles	(1 340)				1 340	
Dividendes sur les actions privilégiées de catégorie « D »	(150)		150			
Escompte de remboursement à l'égard des actions privilégiées de catégorie « D » . . .	55		(55)			
Bénéfice net disponible pour les actionnaires ordinaires	<u>1 174 \$</u>	<u>(34)\$</u>	<u>95 \$</u>	<u>— \$</u>	<u>1 419 \$</u>	<u>2 654 \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	<u>8 562 520</u>	<u>●</u>	<u>—</u>	<u>104 260</u>	<u>●</u>	<u>●</u>
Bénéfice de base par action	<u>0,14 \$</u>					<u>● \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	8 562 520	●		104 260	●	●
Incidence des options d'achat d'actions dilutives	<u>518 460</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(104 260)</u>	<u>—</u>	<u>414 200</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation redressé	<u>9 080 980</u>	<u>●</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>●</u>	<u>●</u>
Bénéfice dilué par action	<u>0,13 \$</u>					<u>● \$</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés pro forma.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.
RÉSULTATS CONSOLIDÉS PRO FORMA
Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003
(non vérifié)
(en milliers de dollars américains, sauf les montants par action)

	Technologies 20-20 Inc. (note 1) (non vérifié)	Ajustements (non vérifiés)				Consolidés pro forma (non vérifié)
		Power Computing Technologies Ltd. (note 3a)	Rachat d'actions privilégiées de catégorie « D » en circulation (note 3b)	Exercice de l'option liée à des déventures convertibles (note 3c)	Conversion des déventures (note 3d)	
Produits						
Ventes de licences	13 133 \$					13 133 \$
Maintenance et autres produits récurrents . .	11 481					11 481
Services professionnels	5 743					5 743
	<u>30 357</u>					<u>30 357</u>
Coût liés aux produits						
Ventes de licences	1 344					1 344
Maintenance et services	5 626					5 626
	<u>6 970</u>					<u>6 970</u>
Marge brute	<u>23 387</u>					<u>23 387</u>
Frais d'exploitation						
Ventes et marketing	8 817					8 817
Recherche et développement	3 779					3 779
Frais généraux et administratifs	6 489	63				6 552
	<u>19 085</u>	<u>63</u>				<u>19 148</u>
Bénéfice d'exploitation	4 302	(63)				4 239
Frais financiers	1 211				(598)	613
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et part des actionnaires sans contrôle	<u>3 091</u>	<u>(63)</u>			<u>598</u>	<u>3 626</u>
Impôts sur les bénéfices						
Exigibles	23				346	369
Futurs	318	(22)				296
	<u>341</u>	<u>(22)</u>			<u>346</u>	<u>665</u>
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	2 750	(41)			252	2 961
Part des actionnaires sans contrôle	19					19
Bénéfice net	<u>2 731 \$</u>	<u>(41)\$</u>			<u>252 \$</u>	<u>2 942 \$</u>
Bénéfice par action (note 4)						
Bénéfice net	2 731	(41)			252	2 942
Augmentation de la composante capitaux propres des déventures convertibles	(1 073)				1 073	
Dividendes sur les actions privilégiées de catégorie « D »	(268)		268			
Escompte de remboursement à l'égard des actions privilégiées de catégorie « D » . . .	25		(25)			
Bénéfice net disponible pour les actionnaires ordinaires	<u>1 415 \$</u>	<u>(41)\$</u>	<u>243 \$</u>		<u>1 325 \$</u>	<u>2 942 \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	<u>8 242 640</u>	<u>●</u>		<u>104 260</u>	<u>●</u>	<u>●</u>
Bénéfice de base par action	<u>0,17 \$</u>					<u>● \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	8 242 640	●		104 260	●	●
Incidence des options d'achat d'actions dilutives	104 260			(104 260)		
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation redressé	<u>8 346 900</u>	<u>●</u>			<u>●</u>	<u>●</u>
Bénéfice dilué par action	<u>0,17 \$</u>					<u>● \$</u>

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés pro forma.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Aux 31 octobre 2003 et 31 juillet 2004

(non vérifié)

(montants en dollars américains; montants dans les tableaux en milliers de dollars,
sauf les actions et les montants par action)

1. MODE DE PRÉSENTATION

Les états financiers consolidés pro forma non vérifiés de la société ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et selon les hypothèses et ajustements pro forma décrits dans les notes 2, 3 et 4.

Les états financiers consolidés pro forma non vérifiés ont été préparés pour refléter l'incidence des opérations et des événements qui devraient avoir lieu dans le cadre de la clôture d'un premier appel public à l'épargne de la société.

Les états financiers consolidés pro forma non vérifiés ont été dressés uniquement à titre indicatif à partir des hypothèses décrites dans les notes complémentaires de ces états financiers. Ces états ne sont pas représentatifs des résultats d'exploitation et de la situation financière qui auraient été obtenus si les opérations prévues avaient été conclues à la date indiquée, ni des résultats d'exploitation éventuels d'exercices à venir. Les ajustements pro forma sont fondés sur l'information actuellement disponible. La situation réelle pourrait différer des ajustements pro forma et des états financiers consolidés pro forma en résultant.

Les états financiers consolidés pro forma non vérifiés sont dressés à partir de l'information financière consolidée historique de la société, ajustée tel qu'il est expliqué ci-dessus, et ils doivent être lus en se reportant aux états financiers consolidés vérifiés de la société pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003 de même qu'aux notes y afférentes, et aux états financiers non vérifiés de la société pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2004 ainsi qu'aux notes y afférentes présentées ailleurs dans le présent prospectus.

Ces états financiers consolidés pro forma sont fondés sur des estimations et sur l'information actuellement disponible. La répartition du coût d'acquisition est établie en se fondant sur les estimations les plus probables de la direction à l'égard de la juste valeur relative des éléments identifiables de l'actif devant être acquis et des passifs à prendre en charge. La répartition réelle du coût d'acquisition se fondera sur la juste valeur des actifs et des passifs aux dates de prise d'effet des opérations.

De l'avis de la direction de la société, ces états financiers consolidés pro forma incluent tous les ajustements nécessaires en vue d'une présentation fidèle.

2. AJUSTEMENTS DU BILAN CONSOLIDÉ PRO FORMA

Le bilan consolidé pro forma présente les opérations suivantes comme si elles avaient eu lieu le 31 juillet 2004.

a) Acquisition de la part de 24,5 % des actionnaires sans contrôle de Power Computing Technologies Ltd.

Les états financiers consolidés pro forma rendent compte de l'acquisition par la société, aux termes d'une entente datée du 15 juin 2004, de la part restante de 24,5 % des actionnaires sans contrôle de Power Computing Technologies Ltd. en contrepartie d'un montant total de 300 000 \$ d'actions ordinaires de la société, à émettre au prix d'émission dans le cadre du premier appel public à l'épargne.

La valeur des actifs nets acquis au 31 juillet 2004 a été établie comme suit :

Actifs nets acquis	
Liste de clients	100 \$
Écart d'acquisition, non déductible aux fins fiscales	235
Impôts futurs	(35)
Actifs nets acquis à la juste valeur pour une contrepartie totale de	<u>300 \$</u>

Le nombre d'actions à émettre dans le cadre de cette opération est fondé sur le prix de • \$ CA par action ordinaire dans le cadre du premier appel public à l'épargne, un fractionnement d'actions à raison de 20 actions pour une et un taux de change de • \$ CA pour 1 \$ (taux en vigueur à midi le 31 juillet 2004) découlant de l'émission de • actions ordinaires de la société.

b) Rachat d'actions privilégiées de catégorie « D » en circulation

Les états financiers consolidés pro forma rendent compte du rachat par la société, dans le cadre de la clôture du premier appel public à l'épargne ou avant celui-ci, de la totalité des actions privilégiées de catégorie « D » en circulation, pour une contrepartie totale de 904 500 \$ en espèces.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

Aux 31 octobre 2003 et 31 juillet 2004

(non vérifié)

**(montants en dollars américains; montants dans les tableaux en milliers de dollars,
sauf les actions et les montants par action)**

2. AJUSTEMENTS DU BILAN CONSOLIDÉ PRO FORMA (suite)

c) Exercice de l'option émise dans le cadre du financement des débentures convertibles

En 2002, dans le cadre du financement des débentures convertibles, la société a émis trois options d'achat d'actions donnant aux porteurs le droit d'acquérir 208 560 actions ordinaires pour une contrepartie totale de 3 \$ CA. Deux des trois options émises permettant aux porteurs d'acquérir un total de 104 300 actions ordinaires ont été exercées au prix de 2 \$ CA en 2002. Avant la clôture du premier appel public à l'épargne, le porteur de la dernière option exercera celle-ci en vue d'acquérir 104 260 actions ordinaires pour une contrepartie totale de 1 \$ CA en espèces. Les états financiers consolidés pro forma rendent compte de cette opération.

d) Conversion des débentures

Les états financiers consolidés pro forma rendent compte de la conversion par la société, dans le cadre du premier appel public à l'épargne ou avant celui-ci, de la totalité de ses débentures convertibles en un nombre total de ● actions ordinaires conformément aux modalités rattachées aux débentures convertibles.

Le nombre d'actions à émettre dans le cadre de cette conversion sera établi en fonction du fait que cette opération constitue la dernière opération prenant effet avant la clôture du premier appel public à l'épargne. Le taux de change sera de ● \$ CA pour 1 \$.

3. AJUSTEMENTS DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS PRO FORMA

Les résultats consolidés pro forma rendent compte des opérations suivantes comme si elles avaient eu lieu le 1^{er} novembre 2002.

a) Acquisition de la part des actionnaires sans contrôle de Power Computing Technologies Ltd.

L'acquisition donnera lieu à des ajustements pour tenir compte de l'amortissement lié aux actifs incorporels acquis, calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de trois ans, et de l'incidence fiscale de cet amortissement au taux d'imposition effectif :

	Période de neuf mois terminée le 31 juillet 2004	Exercice terminé le 31 octobre 2003
	(non vérifié)	(non vérifié)
Amortissement — liste de clients	52 \$	63 \$
Incidence fiscale	(18)\$	(22)\$

b) Rachat d'actions privilégiées de catégorie « D » en circulation

Cette opération n'a pas d'incidence sur le bénéfice net consolidé pro forma, mais les dividendes sur les actions privilégiées de catégorie « D » et l'escompte de remboursement à l'égard des actions privilégiées de catégorie « D » seraient éliminés à compter de la date d'acquisition dans le cadre du calcul du bénéfice par action.

c) Exercice de l'option émise dans le cadre du financement des débentures convertibles

Cette opération n'a pas d'incidence sur le bénéfice net consolidé pro forma. L'ajustement pro forma lié à l'exercice de l'option consiste en une augmentation de 104 260 actions du nombre d'actions ordinaires.

TECHNOLOGIES 20-20 INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)
Aux 31 octobre 2003 et 31 juillet 2004
(non vérifié)
(montants en dollars américains; montants dans les tableaux en milliers de dollars,
sauf les actions et les montants par action)

3. AJUSTEMENTS DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS PRO FORMA (suite)

d) Conversion des débentures

La conversion des débentures donnera lieu à des ajustements pour tenir compte de l'élimination de la dépense d'intérêts et de l'incidence fiscale connexe au taux d'imposition statutaire :

	Période de neuf mois terminée le 31 juillet 2004	Exercice terminé le 31 octobre 2003
	(non vérifié)	(non vérifié)
Dépense d'intérêts	346 \$	598 \$
Incidence fiscale	267 \$	346 \$

En outre, l'augmentation de la composante capitaux propres des débentures convertibles serait éliminée à compter de la date d'acquisition dans le cadre du calcul du bénéfice par action.

4. BÉNÉFICE PAR ACTION

Les ajustements pro forma ont une incidence sur le numérateur dans le cadre du calcul du bénéfice pro forma par action. Dans le calcul du bénéfice pro forma par action, le numérateur, qui représente le bénéfice net disponible pour les actionnaires ordinaires, diffère du numérateur dans le calcul du bénéfice par action présenté dans les états financiers historiques compte tenu de ce qui suit : i) les ajustements pro forma dans la note 3 ont des répercussions sur le bénéfice net pro forma, et ii) le calcul du bénéfice par action présenté dans les états financiers historiques englobe les ajustements liés aux débentures convertibles et aux actions privilégiées qui ne sont pas pris en compte dans le calcul du bénéfice par action pro forma en raison de la conversion présumée des débentures et du rachat des actions privilégiées.

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003, les actions ordinaires et les options d'achat d'actions détenues par les employés ont été constatées en tant que passif. Par conséquent, dans le calcul du bénéfice de base et du bénéfice dilué par action, ces actions ordinaires et ces options d'achat d'actions n'étaient pas incluses dans le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation.

Le 1^{er} novembre 2003, les actions ordinaires et les options d'achat d'actions détenues par les employés ont été reclassées dans les capitaux propres. Par conséquent, dans le calcul du bénéfice de base et du bénéfice dilué par action, ces actions ordinaires et ces options d'achat d'actions ont été incluses dans le nombre moyen pondéré d'actions en circulation.

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ

Le 27 octobre 2004

Le texte qui précède constitue un exposé complet, fidèle et clair de tous les faits importants se rapportant aux valeurs mobilières offertes 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), la partie 6 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nouveau-Brunswick), l'article 63 de la *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), la partie II de la *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), la partie XIV de la *Securities Act, 1990* (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.

Président du conseil et
chef de la direction,

Président, chef de l'exploitation
et chef des finances par interim,

(signé) JEAN MIGNAULT

(signé) JEAN-FRANÇOIS GROU

Pour le conseil d'administration

(signé) BENOÎT LA SALLE
Administrateur

(signé) JACQUES MALO
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 27 octobre 2004

À notre connaissance, le texte qui précède constitue un exposé complet, fidèle et clair de tous les faits importants se rapportant aux valeurs mobilières offertes 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 la *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), la partie 6 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (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, 1990* (Terre-Neuve-et Labrador) et les règlements pris en application de ces lois. À notre connaissance, 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.

VALEURS MOBILIÈRES TD INC.

par : (signé) SANJAY NAKRA

BMO NESBITT BURNS INC.

VALEURS MOBILIÈRES
DESJARDINS INC.

MARCHÉS MONDIAUX CIBC INC.

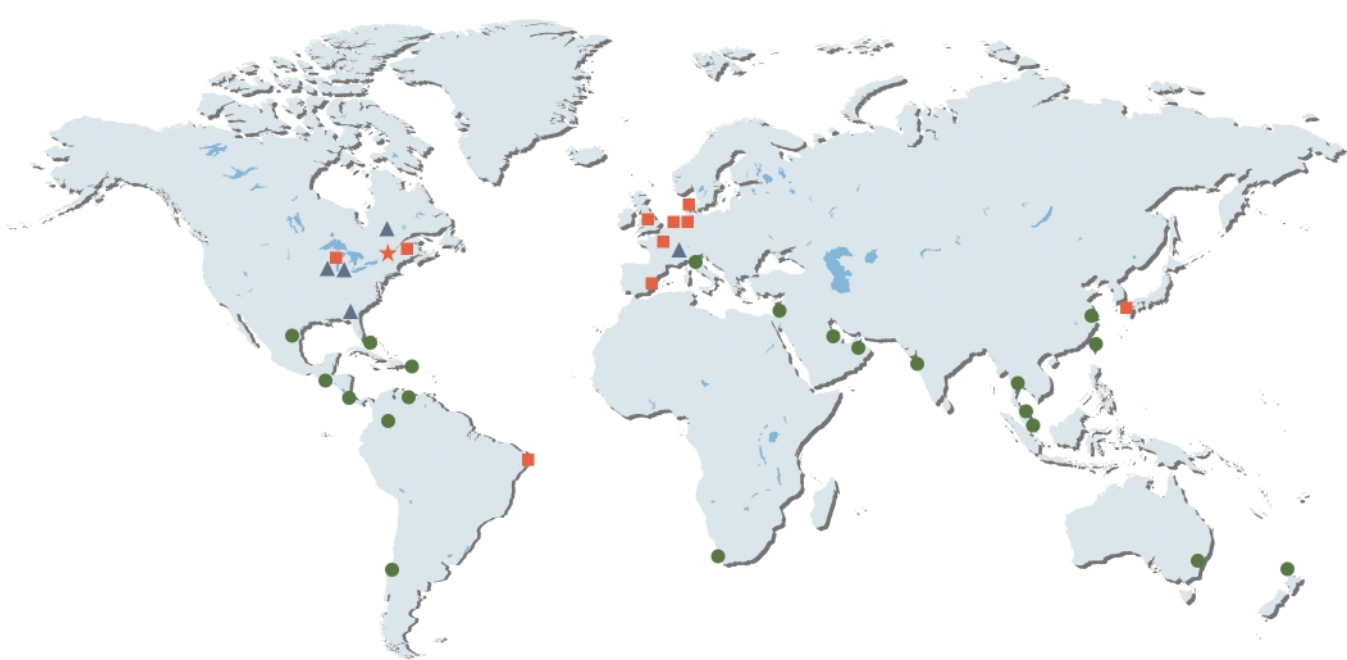
par : (signé) MATHIEU L'ALLIER

par : (signé) JEAN-PHILIPPE MORIN

par : (signé) ERIC MORISSET

PARTENAIRES WESTWIND INC.

par : (signé) GRANT WHITE



★ **Siège Social**

Laval (Québec)

■ **Bureaux de Vent**

Laval (Québec)

Grand Rapids, Michigan

Sao Paulo, Brésil

Herning, Danemark

Bunde, Allemagne

Lelystad, Pays-Bas

Bolton, Royaume-Uni

Paris, France

Valencia, Espagne

● **Distributeurs**

Key Largo, Floride

Monterrey, Mexique

Guaynabo, Puerto Rico

San Salvador, El Salvador

San Jose, Costa Rica

Caracas, Venezuela

Bogota, Colombie

Santiago, Chili

Milan, Italie

Cape Town,
Afrique du Sud

Kfar Saha, Israël

Damma, Arabie Saoudite

Dubai, Émirats arabes unis

Mumbai, Inde

Bangkok, Thaïlande

Shanghai, Chine

Taoyuan, Taïwan

Kuanton, Malaisie

Wetherhill Park, Australie

Auckland, Nouvelle-Zélande

▲ **R&D**

Laval (Québec)

Grand Rapids, Michigan

Milwaukee, Wisconsin

Jacksonville, Floride

Rodez, France

