



Technologies 20-20 Inc. Notice annuelle

Exercice terminé le 31 octobre 2008

Le 29 janvier 2009

TABLE DES MATIÈRES

<u>Page</u>	<u>Page</u>
INFORMATION INTÉGRÉE PAR RENVOI	3
INFORMATION PROSPECTIVE	3
STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ	3
Nom et constitution.....	3
Liens intersociétés	4
Aperçu des activités.....	4
Historique	7
Aperçu de l'industrie	7
Nos solutions	9
Services.....	11
Stratégie de croissance.....	12
Technologie	13
Recherche et développement	14
Ventes et commercialisation	14
Propriété intellectuelle	15
Employés	15
Concurrence	15
Activités et installations.....	16
FACTEURS DE RISQUE	16
DIVIDENDES	19
STRUCTURE DU CAPITAL.....	20
Actions ordinaires	20
Actions privilégiées	20
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES.....	20
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	21
Administrateurs et dirigeants.....	21
INTERDICTION D'OPÉRATIONS SUR VALEURS OU FAILLITES	23
INFORMATION SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION	25
Charte	25
Objet du comité de vérification	25
Composition.....	25
Recours à des experts.....	25
Rémunération des membres du comité.....	26
Limitations des fonctions du comité.....	26
Réunions et méthodes de fonctionnement.....	26
Responsabilités et fonctions.....	26
Composition du comité de vérification	28
Formation et expérience pertinentes.....	28
Rémunération des vérificateurs	29
AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES.....	30
CONTRATS IMPORTANTS	30
EXPERTS	30
RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	30

INFORMATION INTÉGRÉE PAR RENVOI

Il se peut qu'une partie de l'information donnée dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle ») se trouve dans d'autres documents, incluant le rapport de gestion 2008 et le rapport annuel 2008, que nous avons déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières, lesquels se trouvent sur SEDAR (www.sedar.com). Voir également « Renseignements complémentaires » dans la présente notice annuelle.

Sauf indication contraire, l'information donnée dans la présente notice annuelle est en date du 31 décembre 2008. Sauf indication contraire ou à moins que le contexte ne s'y oppose, « Technologies 20-20 », la « Société », « nous », « notre », « nos » et « notre Société » désignent Technologies 20-20 Inc. ainsi que ses filiales directes et indirectes. Sauf indication contraire, les dollars dont il est question dans la présente notice annuelle sont des dollars américains. Le symbole « \$ » ou « US » désigne des dollars américains et le symbole « \$ CA » désigne des dollars canadiens.

INFORMATION PROSPECTIVE

Certains énoncés qui figurent dans la présente notice annuelle sont des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières.

Ces énoncés peuvent être identifiés à l'aide d'expressions telles que « croire », « anticiper », « estimer », « à l'avenir » et « prévoir », ainsi que par l'utilisation du conditionnel ou du futur. De par leur nature, ces énoncés comportent des risques et des incertitudes.

Des hypothèses concernant les produits et les dépenses prévus, particulièrement en ce qui a trait aux résultats d'exploitation futurs et au rendement économique de la Société, sont incluses dans les renseignements donnés aux présentes. Ces hypothèses, bien qu'elles soient considérées raisonnables par la Société au moment de la rédaction des présentes, peuvent s'avérer inexactes. Ces énoncés ou hypothèses se fondent sur nos hypothèses, prévisions et estimations actuelles relatives aux bénéfices et aux dépenses prévus, à la situation économique au Canada et aux États-Unis, à notre capacité à attirer et à conserver des clients ainsi qu'à nos frais d'exploitation, lesquels sont assujettis à bon nombre de risques et d'incertitudes, y compris les conjonctures économiques, du marché et des affaires, et ils pourraient différer considérablement de ce qui est prévu à l'heure actuelle.

L'information prospective faisant partie de la présente notice annuelle se base sur les estimations, sur les attentes et sur les prévisions actuelles de la direction, qui les juge raisonnables à la date des présentes. Le lecteur ne doit pas se fier de façon excessive à l'information prospective et il ne doit pas s'y fier à une autre date. Bien que la Société puisse choisir de le faire, elle n'est pas tenue, à quelque moment que ce soit, de mettre à jour ces renseignements et elle ne s'engage pas à le faire, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables ne l'exigent. En plus de présenter une analyse des résultats des exercices terminés les 31 octobre 2007 et 2008, la présente notice annuelle traite aussi de certains éléments importants qui se sont produits entre ces dates et le 31 décembre 2008.

STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ

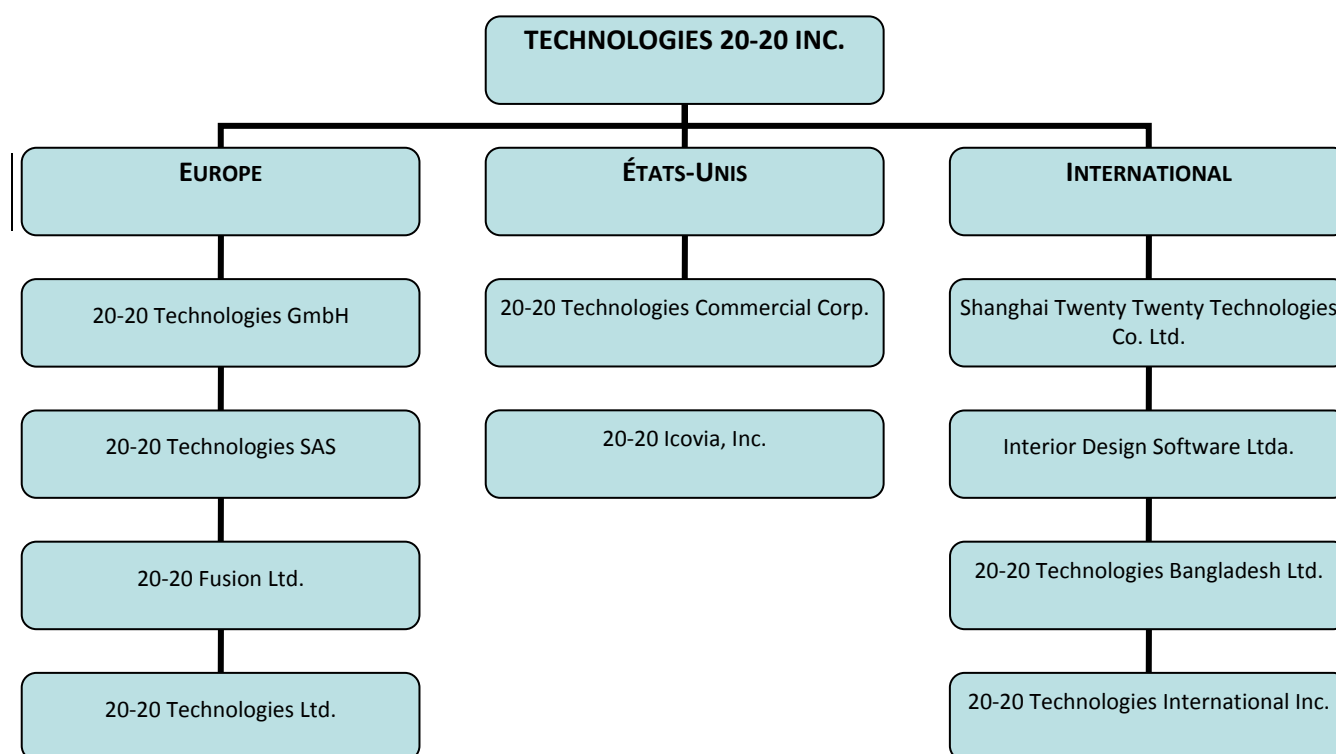
Nom et constitution

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. Ensuite, nous avons 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). Nous avons réalisé notre premier appel public à l'épargne le 8 décembre 2004.

Notre siège social et bureau principal est situé au 400, boulevard Armand-Frappier, bureau 2020, Laval (Québec) H7V 4B4. Nous avons également des bureaux en Ontario, aux États-Unis (Michigan, Caroline du Nord, New Jersey, New Hampshire et Wisconsin), au Royaume-Uni, en France, en Allemagne, en Autriche, en Italie, en Espagne, en Chine, au Brésil, au Bangladesh et à la Barbade. 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 la présente notice annuelle.

Liens intersociétés

À la clôture du dernier exercice, nos trois principales filiales et leurs territoires de constitution respectifs sont les suivants : 20-20 Technologies Commercial Corp. (Delaware), 20-20 Technologies SAS (France) et 20-20 Technologies GmbH (Allemagne) (collectivement, les « principales filiales »), chacune étant directement ou indirectement notre propriété exclusive, à l'exception de 20-20 Icovia, Inc. dont nous détenons 51 %. Le graphique ci-dessous présente les principales filiales en exploitation de Technologies 20-20 ainsi que l'emplacement de leur siège social au 31 décembre 2008.



ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS

Aperçu des activités

Nous sommes le premier fournisseur mondial de logiciels de conception et de vente assistées par ordinateur et de solutions manufacturières adaptés à 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 (la « solution totale »). Nous offrons également des logiciels d'ingénierie assistée par ordinateur

(« IAO ») et de fabrication assistée par ordinateur (« FAO ») et des logiciels de planification des ressources d'entreprise (« PRE ») qui sont adaptés à l'industrie du meuble. Nos solutions comprennent : (i) des applications d'entreprise à client pour le design et les ventes en ligne; (ii) des applications interentreprises pour le traitement électronique des commandes et des approvisionnements; (iii) une plateforme d'intégration pour la PRE et pour la planification des ressources de fabrication (« PRF »).

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 comme : (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 et des portes et fenêtres 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 l'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. À l'aide des données provenant de nos 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 notre solution totale 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.

Notre modèle opérationnel repose sur l'utilisation à l'échelle mondiale d'une plateforme unique convenant à tous nos marchés, 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.

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation tirés des ventes de licences proviennent principalement de l'octroi de licences visant les logiciels de bureautique et de solutions d'entreprises client-serveur de la Société, comme il est décrit précédemment. Chaque licence de logiciel, pour laquelle les utilisateurs paient un prix unique, est généralement de nature perpétuelle. De façon générale, il est prévu que chaque licence sera utilisée par un seul utilisateur et ne pourra être transférée.

Nos produits d'exploitation tirés de la maintenance et des autres services récurrents proviennent du soutien à la clientèle, des mises à jour de logiciels et de catalogues électroniques, de services Web et des frais annuels d'utilisation des logiciels. Les contrats types de services de maintenance et autres services récurrents sont d'une durée de douze mois et sont renouvelables au gré du client.

Enfin, les produits d'exploitation tirés des services professionnels incluent les produits provenant des services de formation, de création et de gestion de catalogues électroniques, et des services d'intégration tels que la consultation et la personnalisation d'applications, ainsi que la revente de matériel.

Les produits de la Société ont connu une croissance de 16,2 %, passant de 67,6 millions \$ en 2007 à 78,6 millions \$ en 2008. Les acquisitions effectuées au cours du premier trimestre 2008 ont compté pour 12,4 millions \$, ce qui a compensé la baisse organique des produits liés à la conjoncture économique défavorable en Amérique du Nord, particulièrement aux États-Unis, dans le marché des solutions résidentielles de point de vente. Les diverses acquisitions ont permis à la société de développer le marché européen, moins touché par la conjoncture au cours de 2008, et de ce fait, la répartition géographique des revenus a été favorable à la Société. La proportion des revenus en provenance de l'Europe est passée de 29,9 % en 2007 à 42,0 % pour l'exercice 2008. Le secteur manufacturier en pleine expansion au cours de 2008 a aussi contribué à atténuer l'effet négatif du secteur des solutions résidentielles et commerciales de point de vente.

Pendant les trois premiers trimestres, la force du dollar canadien par rapport au dollar américain n'a eu presque aucune incidence sur les produits tirés des ventes de licences en Amérique du Nord, la majorité de ces ventes étant constatées en dollars américains. En outre, au cours de l'exercice 2008, le raffermissement de l'euro en regard du dollar américain a haussé les produits organiques de 1,9 million \$.

Les produits tirés de la vente de licences ont augmenté de 7,8 %, ou 1,9 million \$, pour l'exercice terminé le 31 octobre 2008 par rapport à l'exercice précédent. Quant aux produits relatifs à la vente de licences par suite d'acquisitions (Planit* Fusion, 20-20 Icovia Inc., Shanghai 20-20 et Linkwood), ils se sont élevés à 5,0 millions \$ au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2008. Au cours de l'exercice 2008, le développement des marchés européens effectué à l'aide d'acquisitions stratégiques aura généré une croissance de plus de 90,0 % des produits de licences vendues en Europe par rapport à l'exercice 2007, contrebalançant ainsi la réduction des ventes globales en Amérique du Nord qui, quant à elles, ont subi une baisse de 21,2 %.

Au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2008, les ventes organiques de licences ont diminué de 12,6 % par rapport à la même période de 2007. L'Europe a affiché une croissance organique de 17,2 % des produits de licences, comparativement à un recul organique de 22,3 % pour l'Amérique du Nord.

En ce qui concerne les variations organiques des différents secteurs d'activité, les ventes de licences ont connu une baisse de 32,1 % dans le secteur résidentiel et de 6,3 % dans le secteur commercial, tandis que le secteur manufacturier a quant à lui connu une hausse de 44,7 % principalement en Europe.

Les produits tirés de la maintenance et autres produits récurrents ont augmenté de 6,8 millions \$, s'établissant à 35,4 millions \$ pour l'exercice terminé le 31 octobre 2008. Un taux de rétention important jumelé à des ventes de licences de plus de 50,0 millions \$ au cours des exercices 2008 et 2007 ont contribué à cette hausse de 23,8 % (17,5 % liés aux acquisitions) des produits tirés de la maintenance et des autres services récurrents. En 2008, les produits récurrents liés aux acquisitions se sont établis à 5,0 millions \$.

D'un point de vue organique, ces produits se sont accrus de 1,8 million \$ (6,3 %) pour l'exercice terminé le 31 octobre 2008 par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation découle des produits tirés des services de maintenance et des produits de soutien récurrents additionnels redevables à un nombre croissant de détenteurs de licences, par suite des produits tirés des ventes de licences au cours des exercices précédents sur les marchés des solutions résidentielles et commerciales de point de vente et dans le secteur manufacturier.

Les produits tirés des services professionnels ont augmenté de 15,5 %, s'établissant à 16,8 millions \$ pour l'exercice terminé le 31 octobre 2008 par rapport à 14,6 millions \$ en 2007. Les acquisitions effectuées au cours de l'exercice, avec des produits s'élevant à 2,4 millions \$, sont responsables de la hausse générale des produits liés aux services professionnels. En effet, l'Europe a connu une hausse de 37,3 % de ces revenus par rapport à l'exercice 2007. Malgré la conjoncture économique défavorable en Amérique du Nord, les revenus de services professionnels ont chuté uniquement de 2,2 % par rapport à l'exercice précédent, situation favorisée par les acquisitions effectuées au cours de l'exercice 2008 puisque les produits liés aux services professionnels de celles-ci représentaient 0,8 million \$.

La croissance organique du secteur manufacturier s'étend au niveau des services professionnels avec une augmentation de 11,9 % des revenus organiques par rapport à l'exercice terminé le 31 octobre 2007. Le marché commercial des solutions de point de vente a connu une baisse importante de 25,3 % de ses revenus liés aux services professionnels imputable aux conditions défavorables du marché nord-américain. En ce qui a trait au secteur résidentiel, une hausse de 2,1 millions \$ s'est dégagée essentiellement grâce à des acquisitions européennes.

Pour obtenir une description complète et détaillée de l'information financière de la Société et de ses produits d'exploitation, veuillez vous référer au rapport de gestion 2008 et au rapport annuel 2008 que nous avons déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières.

Historique

En 2008, nous avons poursuivi l'expansion de notre entreprise dans les points de vente européens du design d'intérieur, et consolidé notre présence dans chacun de nos marchés internationaux, notamment aux États-Unis, en Europe, en Amérique latine et en Asie-Pacifique.

Plus particulièrement, au cours des trois derniers exercices, nous avons achevé certaines acquisitions stratégiques, notamment Conceptor Sarl, société de distribution de logiciels qui vend des produits de Planit* et dont le siège social est situé en France, une participation de 51 % dans 20-20 Icovia Inc. (anciennement Hookumu Inc.), fournisseur de solutions interactives d'aménagement de l'espace en ligne pour les secteurs de l'ameublement résidentiel, de l'immobilier et du design d'intérieur, les activités de Planit* Fusion, qui comprennent les activités mondiales de logiciels de design de cuisines et de salles de bains, y compris deux filiales, Planit International Limited (R.-U.) et Planit S.A. (France), ainsi que la totalité de leurs actifs connexes aux États-Unis, Shanghai Rena et DesignTec Co. Ltd., sociétés liées avec un actionnaire commun et agissant à titre de distributeurs pour la Société respectivement en Chine et à Taiwan, Virtual Systems International Inc., société qui met au point, commercialise, vend et intègre des solutions logicielles de fabrication pour bon nombre de moyens et de grands fabricants du secteur du travail du bois en Amérique du Nord dont la clientèle provient de nos marchés de points de vente; les actifs de Pattern Systems International, Inc., société qui met au point des logiciels servant principalement aux secteurs de la fabrication d'armoires, de la menuiserie architecturale et du travail du bois ainsi que les activités et les droits de distribution de Linkwood Engineering, fabricant de logiciels agissant à titre de distributeur de Pattern Systems International, Inc. au Royaume-Uni. Au 31 octobre 2006, nous avons fait progresser la fusion de Data One Inc. et de Virtual Systems International Inc. au sein de 20-20 Technologies Commercial Corp.

Aperçu de l'industrie

Le marché du design d'intérieur couvre toute la planète et s'étend dans différents domaines de l'économie, incluant l'immobilier résidentiel et l'immobilier commercial.

Marchés

En Amérique du Nord, le marché résidentiel a été grandement influencé par le ralentissement économique aux États-Unis en 2008, lequel a touché l'industrie de la construction résidentielle et de la rénovation et a obligé le secteur manufacturier à adopter une attitude plus réservée face à nos solutions de fabrication. Toutefois, le marché commercial n'a pas été aussi durement touché. Nous prévoyons que ces conditions défavorables continueront à représenter des défis en 2009.

Les perspectives pour l'Europe sont éclipsées par la crise financière qui se poursuit et par la gravité de la récession aux États-Unis. La conjoncture économique qui prévaut en Amérique du Nord s'étend maintenant à l'Europe, en particulier au Royaume-Uni, à l'Espagne, à la France et à l'Italie, et tend à s'aggraver. Une tendance similaire s'observe de plus en plus en Allemagne, en Autriche et en Suisse.

Les marchés de l'habitation en Amérique latine vont toutefois poursuivre leur croissance en 2009, comme ils l'ont fait en 2008. Au Brésil, plus particulièrement, nous nous attendons à ce que la conjoncture des marchés demeure favorable tout au long de 2009. À notre avis, la conjoncture économique et la situation des marchés des pays d'Asie entourant la Chine devraient s'améliorer légèrement en 2009, alors qu'en Chine, nous nous attendons à nouveau à une conjoncture favorable en 2009. Enfin, la conjoncture économique sur les marchés qui entretiennent des relations commerciales plus étroites avec les États-Unis devrait se détériorer, notamment en Afrique du Sud, au Mexique, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Défis à relever par l'industrie du design d'intérieur

Tout comme c'est le cas pour les autres secteurs de l'industrie, l'évolution de la conjoncture des marchés influencera fortement l'industrie du design d'intérieur. Les fabricants, les détaillants et les chaînes se rendront plus

que jamais compte de la nécessité de mieux positionner leurs activités, de manière à assurer leur pérennité et 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, configurables, de qualité supérieure et à des prix concurrentiels 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. Ces difficultés sont accrues par le désir du client de visualiser le produit configurable dans une pièce entièrement dessinée à l'échelle et par la nécessité pour les fabricants, les détaillants ou les chaînes, de tenir des données précises et disponibles sur les produits et la 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 amènent 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 les ventes et la chaîne d'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, personnalisation et rentabilité des produits.

Pour répondre à ces tendances et aux demandes de la clientèle, les fabricants, les détaillants et les chaînes investissent dans de nouvelles plateformes logicielles et dans de nouvelles applications qui les aident à intégrer leurs activités, 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 une solution totale au développement et à la gestion d'un produit (conception, fabrication et installation), ce qui permet l'échange de données et une étroite collaboration entre les fabricants, les détaillants et les chaînes. Plus que jamais, les logiciels traitent maintenant à l'échelle mondiale des produits configurables et des procédés de fabrication sans cesse plus complexes. On intègre maintenant encore plus intimement les logiciels de conception et de dessin aux opérations de ventes, aux systèmes GCA, PRE et PRF.

En qualité de fournisseur de logiciels spécialisés, nous continuons à approfondir nos connaissances des besoins commerciaux précis et sans cesse changeants, des activités et de l'acheminement du travail propres à l'industrie du design d'intérieur. 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 notre solution totale, ce qui procure un niveau accru de personnalisation et une meilleure efficacité opérationnelle.

Nos solutions

Les solutions que nous offrons actuellement peuvent être classées en quatre catégories principales réparties tout au long du processus de la conception jusqu'à celui de 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 les marchés des points de vente 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.

Les fabricants nous transmettent les caractéristiques, spécifications et prix de chaque produit configurable. À l'aide de nos outils logiciels exclusifs, nous importons ou saisissons manuellement ces données afin de créer des catalogues électroniques, comportant notamment une image 3D du produit. En général, nous mettons les catalogues à jour au moins une fois l'an ou plus souvent pour 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. Compte tenu de la nature paramétrique exclusive des données figurant dans les catalogues électroniques, seuls les détaillants et les chaînes qui utilisent notre logiciel peuvent y avoir accès. 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 spécification, de photoréalisme et de visualisation tridimensionnelle (3D) de produits configurables sont à la fine pointe de la technologie sur les marchés des points de vente du design d'intérieur (résidentiel et commercial).

Les clients peuvent créer des aménagements intérieurs et disposer des produits configurables dans un plan, soit directement en ligne 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.

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 aménagée 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 en outre 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 courantes 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 de 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.

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 PRE. En outre, en permettant au fabricant d'optimiser les fonctions commerciales comme la gestion des stocks, les achats, l'ordonnancement de la production et l'établissement des coûts, notre logiciel et nos systèmes PRE exclusifs nous donnent l'occasion d'offrir les avantages de l'intégration facile du système logiciel des circuits des ventes à l'application de soutien PRE. Nos solutions aident à réduire 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.

De plus, 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

Nos systèmes PRE et PRF nous permettent de fournir aux fabricants une solution intégrée englobant tout le processus de conception, de vente, d'approvisionnement et de fabrication. L'intégration de notre logiciel dans la PRF 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, notre logiciel de même que nos alliances actuelles avec d'autres fournisseurs de logiciels de fabrication assistée par ordinateur (« FAO ») et de matériel nous permettent d'intégrer notre solution de design dans les systèmes FAO d'un fabricant en créant 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 de pièces de produits du design, après avoir fait l'objet d'une coupe optimisée et été emboîtées, 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 en plus 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 la plupart de nos bureaux dans le monde. Nous offrons des réponses 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 à un 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 en partie par un réseau de conseillers régionaux indépendants.

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. Hormis en Europe dans la majorité des cas, 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 afin que nous assurions pour leur compte la création et la mise à jour de leurs catalogues.

Intégration

Comme nos clients font progresser le déploiement de notre solution totale, les services reliés à notre solution totale, de même que l'intégration de nos solutions aux systèmes PRE et PRF deviendront une source de produits d'exploitation de plus en plus importante.

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, de même que des logiciels d'ingénierie assistée par ordinateur et des solutions manufacturières destinées aux fabricants de meubles, 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 tirant profit de toutes les synergies rendues possibles grâce à nos récentes acquisitions.

Consolidation de nos relations avec les clients actuels

Notre clientèle représente pour nous un actif important qui constitue un vaste marché pour les ventes connexes. Nous croyons que nos clients désirent de plus en plus une solution totale qui complète et augmente la valeur de leur investissement dans des logiciels. 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 PRE et PRF 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 en Asie-Pacifique. Nous avons l'intention de poursuivre l'accroissement de notre capacité de distribution mondiale afin d'augmenter notre pénétration et notre part du marché au moyen d'ententes avec des distributeurs tiers dans tous les marchés prometteurs. 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 un fournisseur de premier plan de solutions logicielles de conception, de vente et de PRE intégrées verticalement assistées 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 notre solution totale et en profitant de toutes les possibilités de nos technologies existantes et des technologies que nous avons récemment acquises, nous entendons poursuivre le développement de nouveaux produits et de services qui nous permettront de pénétrer de nouveaux marchés adjacents « intérieurs ». 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 entraîner une réduction des coûts et une hausse des rendements opérationnels pour les participants de l'industrie dans ces nouveaux marchés.

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 principalement 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. Nous sommes un partenaire certifié Or de Microsoft.

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. 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 également autour de la construction d'objets intelligents et de leurs sous-éléments. Il décrit toutes les caractéristiques des objets à l'aide de variables 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. L'aide automatique permet à l'utilisateur de placer ou de configurer automatiquement un article requis.

Enfin, 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 gestion des produits, 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 est plus rentable, nous utiliserons certains éléments technologiques sous licence ou nous en ferons l'acquisition. Sur la même base de comparaison (charges avant capitalisation), les frais de recherche et de développement de l'exercice terminé le 31 octobre 2008 se sont élevés à 16,9 millions \$, soit 21,6 % des produits, comparativement à 12,1 millions \$, soit 18,0 %, pour l'exercice 2007, soit une augmentation de 4,8 millions \$, dont 1,9 million \$ a été le résultat des frais imputables aux acquisitions. La hausse causée par la variation défavorable du taux de change est de 0,9 million \$. Des investissements supplémentaires (1,3 million \$) dans le développement des solutions d'affaires dans le domaine manufacturier, une réduction des crédits d'impôt (0,3 million \$) ainsi que l'augmentation de l'amortissement des frais de recherche et de développement (0,4 million \$) font partie des éléments ayant contribué à cette hausse.

Notre équipe compétente de recherche et de développement constitue l'un de nos principaux avantages concurrentiels. Au 31 décembre 2008, nous comptons environ 159 employés affectés à la recherche et au développement.

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 environ 107 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 clients potentiels 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 56 consultants en Amérique du Nord et d'environ 30 distributeurs ailleurs dans le monde. Nous tablons aussi sur nos liens actuels avec d'importants centres de rénovation pour attirer de nouveaux fabricants à titre de clients. Enfin, nous accompagnons aussi nos efforts de promotion des ventes d'initiatives de commercialisation qui font connaître nos produits dans les grands salons commerciaux internationaux, lorsque cela est justifié.

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 à nos clients une licence d'utilisation de nos produits et non le titre de propriété. Ces licences 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 publiés et non publiés protégés par des droits d'auteur. Toutefois, certains pays dans lesquels nous octroyons sous licence nos logiciels ou les commercialisons pourraient ne pas offrir de protection efficace en matière de droits d'auteur. Certains modules restreints et non stratégiques de nos logiciels utilisent ou intègrent des logiciels libres.

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, en Europe 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 ou en libre accès.

Employés

Au 31 décembre 2008, nous comptons environ 569 employés à temps plein, dont environ 99 aux ventes et à la commercialisation, 47 aux finances, 26 aux ressources humaines, aux technologies de l'information et à l'administration, 151 à la recherche et au développement et 226 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 PRE. L'industrie des logiciels de design d'intérieur est très fragmentée et se compose en général de fournisseurs qui offrent des solutions ponctuelles en matière de logiciels de dessin (par opposition à une solution totale) ou de fournisseurs dont la couverture géographique est restreinte. 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.
- *Logiciel PRE* — À mesure qu'augmente la pénétration de notre système de gestion intégrée PRE, nous nous trouvons à affronter des fabricants importants de logiciels de gestion intégrée PRE dont les produits horizontaux sont habituellement moins ciblés sur 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.

Notre position prédominante sur le marché, notre présence internationale, notre technologie à plateforme unique et notre solution totale, de même que l'étendue et la taille de la bibliothèque de catalogues électroniques que nous avons développés pour nos clients constituent 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 la majorité de 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 bureau principal des 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 et menons nos activités de recherche et de développement relatifs à nos logiciels de mobilier de bureau.

En Europe, nous avons des bureaux à Ashford et à Bolton, au Royaume-Uni, à Osnabrueck, en Allemagne, à Vienne, en Autriche, à Valence, en Espagne, à Onet-le-Château, à Aulnaie-sous-Bois et à Mouans-Sartoux, en France, ainsi qu'à Monza, en Italie. Nous avons aussi des bureaux à Shanghai, en Chine, à Sao Paulo, au Brésil, à Dhaka, au Bangladesh et à Bridgetown, à la Barbade. La plupart de ces bureaux offrent aussi des services régionaux de formation, de soutien à la clientèle et de catalogues électroniques.

FACTEURS DE RISQUE

La Société doit tenir compte des risques et incertitudes décrits ci-dessous, qui pourraient avoir une incidence sur sa capacité de réaliser ses objectifs de croissance. Les facteurs suivants devraient être pris en considération afin d'évaluer les perspectives d'avenir de la Société à titre de placement. La direction est confiante dans les perspectives à long terme de la Société.

RISQUES ÉCONOMIQUES

Conjoncture économique – Le ralentissement économique pourrait occasionner une diminution dans la demande de nos produits. La croissance dans les activités de nos clients est tributaire de la conjoncture économique et, par conséquent, pourrait avoir une incidence sur les résultats d'exploitation de la Société. Nous ne sommes pas en mesure de prédire ni les répercussions de la conjoncture économique sur nos résultats futurs, ni le moment où une reprise marquée surviendra. Durant cette période de récession, il est possible que nos clients actuels et éventuels réduisent ou reportent des achats ou des projets, ou encore qu'ils retardent des contrats déjà en cours. Cette situation pourrait aussi entraîner une prolongation des retards et défauts dans les paiements ou la perception des créances, ce qui donnerait lieu à une baisse de nos résultats d'exploitation. En raison du nombre plus restreint de ventes ou d'octroi de contrats durant un ralentissement économique, la concurrence s'intensifie et certains concurrents pourraient réduire leurs prix dans le but de maintenir ou accroître leur part de marché. De telles circonstances pourraient entraîner une baisse de prix de nos produits et notre rentabilité.

Risque de change – 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. Par contre, dans d'autres monnaies comme l'euro et la livre sterling, nous avons une couverture naturelle, puisque la plupart des produits et des dépenses sont engagés dans la même monnaie. 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. 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. En plus de l'exposition mentionnée plus haut, qui a une incidence sur le bénéfice d'exploitation en raison de la variation des charges d'exploitation et du coût des ventes libellés en dollars canadiens, la Société est exposée à des gains et pertes de change latents relativement à la conversion d'actifs et de passifs monétaires libellés en devises autres que le dollar canadien. Relativement au dollar canadien, qui est notre monnaie de mesure, le dollar américain constitue la principale exposition.

Activités internationales – Nous menons actuellement des activités au Canada, aux États-Unis, en Europe, en Amérique latine et en Asie. Nous comptons étendre nos activités internationales et accroître la part de nos produits provenant de l'extérieur de l'Amérique du Nord. Ces activités nécessitent une attention particulière de la part de la direction et des ressources financières importantes et, de plus, nous soumettent à des risques liés à l'exercice d'activités internationales. Notre incapacité à prendre en charge ou à régler l'un ou l'autre de ces facteurs pourrait gravement entraver la réussite de nos activités internationales et nuire de façon importante à notre rendement d'exploitation et à notre situation financière.

Risque lié au prix de transfert – Nous exerçons nos activités commerciales par l'intermédiaire de filiales situées dans divers territoires. Certaines de ces filiales fournissent des produits et services à d'autres filiales situées dans d'autres territoires et peuvent à l'occasion effectuer des opérations importantes avec elles. Notre méthode d'établissement du prix de transfert est bien documentée et appuyée. Si une autorité fiscale dans l'un de ces territoires réussissait à contester nos prix de transfert et notre documentation, nos bénéfices et nos flux de trésorerie futurs pourraient s'en trouver touchés.

Crédit d'impôt du Carrefour de la nouvelle économie – Le programme Carrefour de la nouvelle économie (« CNE ») offre des incitatifs fiscaux aux sociétés qui exercent leurs activités commerciales dans les immeubles désignés CNE au Québec. 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. Rien ne garantit que nous continuerons de satisfaire aux critères d'admissibilité ou que le programme des CNE ne sera pas modifié ou annulé à l'avenir.

Autres questions fiscales – Même si nous sommes d'avis que toutes les dépenses et tous les crédits d'impôt réclamés par la Société, notamment ceux liés à la recherche et au développement, sont raisonnables et déductibles et qu'ils ont été correctement déterminés, rien ne garantit que les autorités fiscales canadiennes en conviennent. Si une autorité fiscale canadienne 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 touchés. Nous pouvons, directement ou indirectement, par l'intermédiaire de nos filiales, être assujettis à l'impôt sur nos activités 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 territoires étrangers pourraient en contester le montant, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

RISQUES LIÉS À L'ENTREPRISE

Capacité de maintenir en poste et de recruter du personnel – Une bonne connaissance des produits, du secteur, des clients et du marché par le personnel de direction et le personnel technique clés est essentielle à la bonne marche de la Société. Devant la conjoncture économique actuelle, la Société doit être en mesure de conserver son personnel clé et d'attirer de nouveaux candidats afin de poursuivre sa croissance. Le personnel est actuellement réparti dans le monde selon les produits et marchés développés; cette décentralisation de la main-d'œuvre permet à la Société de mieux gérer sa croissance et réduit les risques liés à un marché en particulier. Le marché de l'emploi dans le domaine des TI est très compétitif et il est possible que nous ne soyons pas en mesure d'engager ou de conserver les employés dont nous avons besoin, ce qui pourrait amener la Société à faire appel à la sous-traitance et aurait une incidence sur les marges d'exploitation.

Capacité d'intégrer les nouvelles technologies suite aux acquisitions – Les différentes acquisitions effectuées aux cours des trois derniers exercices nous ont permis d'ajouter de nouvelles technologies qui doivent être intégrées à

nos plateformes logicielles actuelles ou encore nous permettre de mettre en marché de nouvelles plateformes logicielles. La direction doit instaurer des procédures et systèmes d'évaluation des technologies dans toutes les unités d'exploitation afin de prioriser le développement de certaines solutions logicielles intégrées. L'intégration des nouvelles entreprises peut occasionner des difficultés d'exploitation inattendues et des dépenses non planifiées. De plus, dans la mesure où la direction est tenue d'accorder beaucoup de temps, d'attention et de ressources à l'intégration de ces activités, il est possible que nous n'arrivions pas à maintenir la qualité habituelle des produits offerts aux clients établis et que cela ait un impact défavorable sur nos résultats et produits d'exploitation.

Durée du cycle de vente et d'implantation – 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. 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. Si ces événements survenaient, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur les ventes de nos solutions d'entreprise ou de nos services, ce qui réduirait nos produits d'exploitation.

Capacité de tirer profit des nouvelles solutions logicielles – Même l'ajout de nouvelles solutions logicielles comporte des risques. Celles-ci pourraient susciter une faible demande et ne pas être largement acceptées par le marché. Si nous ne tirons aucun bénéfice des efforts investis dans la mise en marché de nos nouvelles solutions, cela pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation.

Capacité à améliorer notre offre de solutions logicielles – Nous mettons tous nos efforts afin de demeurer leader dans notre secteur d'activité et, pour ce faire, nous devons mettre au point de nouveaux produits ou perfectionner nos plateformes existantes. De plus, nous devons positionner nos produits et en déterminer le prix convenablement de manière à répondre à la demande du marché. Nous devons constamment investir dans la mise en marché accélérée des produits et la brièveté de leur cycle de vie, ce qui entraîne des investissements continus en recherche et développement. 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. La concurrence est alerte et notre incapacité à continuer le développement et la mise en marché de nouveaux produits pourrait avoir une incidence sur nos produits et nos marges d'exploitation.

Capacité à protéger notre 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. 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. Nous ne pouvons 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 commerciaux 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. 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. Quel qu'en soit le bien-fondé, un litige risquerait d'occasionner des frais importants, d'accaparer l'attention de la direction de l'entreprise, d'entraîner des retards importants, de perturber considérablement les activités de notre entreprise et d'avoir une incidence défavorable sur nos produits d'exploitation, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Des vices dans nos produits pourraient occasionner des coûts importants et nuire aux ventes – Nos produits sont complexes et, par conséquent, ils peuvent contenir des vices (des bogues), susceptibles d'apparaître à tout

moment au cours de leur cycle de vie. 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.

Risque de poursuite judiciaire – Dans le cours normal de ses activités, la Société pourrait faire l'objet de poursuites, de réclamations et de litiges pour des sommes supérieures à notre assurance responsabilité en vigueur. Certaines de ces procédures pourraient entraîner des coûts importants. Même si le dénouement de ces demandes ne peut être prévisible avec certitude, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement d'un de ces litiges pourrait avoir une incidence importante sur la situation financière de la Société, sur ses résultats d'exploitation ou sur son aptitude à poursuivre ses activités. Au 31 octobre 2008, aucune réclamation importante ou litige important n'a été entrepris contre la Société, mais celle-ci a quant à elle entrepris certains recours contre les anciens propriétaires de Planit* Fusion relativement à certaines réclamations liées à l'acquisition.

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. – Par conséquent, nos concurrents pourraient être capables de s'adapter plus rapidement aux nouvelles technologies et aux nouvelles exigences des clients et ainsi affecter des ressources plus importantes au développement, à la promotion et à la vente de leurs produits que nous. L'un de ces facteurs pourrait toucher sérieusement notre capacité concurrentielle et avoir une incidence défavorable sur notre rendement et notre situation financière.

Capacité de déterminer et de conclure des acquisitions stratégiques qui contribueront à la croissance future – Nous pourrions ne pas être en mesure de : i) déterminer des candidats potentiels aux acquisitions à un prix raisonnable; ii) bien évaluer la juste valeur des entreprises acquises; ou iii) conclure une acquisition dans les délais prévus. En outre, si nous faisons des acquisitions, nous pourrions devoir utiliser notre trésorerie pour réaliser ces opérations, 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. Par ailleurs, la détermination d'acquisitions et leur réalisation pourraient détourner l'attention de la direction et les ressources financières, exerçant ainsi une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Capacité à conserver les droits de licences de logiciel appartenant à des tiers – 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, ce qui pourrait nous obliger à effectuer d'importants investissements imprévus. En outre, il se pourrait qu'aucune technologie de remplacement ne soit disponible à des conditions commercialement acceptables.

Environnement concurrentiel – La Société livre actuellement concurrence à des fournisseurs de logiciels tant sur le marché de la conception assistée par ordinateur que sur celui des systèmes de planification des ressources de l'entreprise (« PRE »).

DIVIDENDES

Nous n'avons pas déclaré ni versé de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires à ce jour. Actuellement, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible. Nous avons actuellement pour politique de conserver les bénéfices pour financer notre expansion et pour mettre au point, obtenir sous licence et acquérir de nouveaux logiciels et pour réinvestir l'encaisse disponible dans la Société. Le conseil d'administration de la Société (le « conseil d'administration ») établira si des dividendes devraient être déclarés et versés à l'avenir en fonction de toutes les circonstances pertinentes, dont le bien-fondé du financement de notre croissance et notre situation financière au moment pertinent.

STRUCTURE DU CAPITAL

Nous sommes autorisés à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale et un nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur nominale. Le résumé des dispositions du capital-actions de la Société qui figure ci-dessous doit être lu à la lumière des dispositions détaillées des statuts de la Société.

Actions ordinaires

Les porteurs d'actions ordinaires sont habiles à 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 de notre dissolution.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises en 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.

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Nos actions ordinaires sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto depuis décembre 2004 sous le symbole « TWT ». Au 31 décembre 2008, 18 944 292 actions ordinaires étaient en circulation. Les cours extrêmes mensuels des actions ordinaires ainsi que le volume total mensuel des opérations effectuées sur celles-ci en 2008¹ étaient les suivants :

Mois	Cours de l'action		Volume total mensuel
	(haut)	(bas)	
Janvier	6,90 \$ CA	5,20 \$ CA	110 757
Février	6,85 \$ CA	6,05 \$ CA	123 107
Mars	6,75 \$ CA	6,00 \$ CA	99 967
Avril	6,45 \$ CA	5,75 \$ CA	49 642
Mai	6,00 \$ CA	5,50 \$ CA	51 023
Juin	5,50 \$ CA	4,50 \$ CA	22 950
Juillet	5,00 \$ CA	4,00 \$ CA	22 997
Août	4,95 \$ CA	3,85 \$ CA	10 605
Septembre	4,00 \$ CA	2,90 \$ CA	188 149
Octobre	3,00 \$ CA	2,15 \$ CA	235 539
Novembre	2,75 \$ CA	2,01 \$ CA	82 915
Décembre	2,40 \$ CA	1,01 \$ CA	72 009

¹⁾ Données fournies par TSX Datalinx Services, division de la Bourse de Toronto. Cours jusqu'au 31 décembre 2008.

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Administrateurs et dirigeants

Le tableau ci-après présente la liste des membres de notre conseil d'administration et de nos hauts dirigeants à l'heure actuelle. On trouvera d'autres renseignements sur nos administrateurs dans la section « Élection des administrateurs » de notre circulaire de sollicitation de procurations distribuée aux actionnaires relativement à notre assemblée générale annuelle qui se tiendra le 12 mars 2009 (la « circulaire de sollicitation de procurations de 2008 ») et qui est intégrée par renvoi à la présente notice annuelle. Les administrateurs demeurent en fonction jusqu'à l'assemblée annuelle suivante de nos actionnaires. Le tableau comprend également le nom, la municipalité de résidence, le poste occupé au sein de Technologies 20-20, les fonctions principales occupées au cours des cinq dernières années et le nombre d'actions ordinaires détenues par chaque administrateur. Nos statuts prévoient un minimum de 3 et un maximum de 15 administrateurs.

Nom et municipalité de résidence	Postes au sein de Technologies 20-20	Fonctions principales	Administrateur depuis	Actions ordinaires détenues au 31 décembre 2008
Jean Mignault Rosemère (Québec)	Chef de la direction et coprésident du conseil d'administration	Chef de la direction, Technologies 20-20 Inc.	30 septembre 1987	4 177 560
Jean-François Grou Blainville (Québec)	Président, chef de l'exploitation et administrateur	Président et chef de l'exploitation Technologies 20-20 Inc.	18 janvier 2007	67 637
Steve Perrone Kirkland (Québec)	Chef de la direction financière	Chef de la direction financière, Technologies 20-20 Inc.	s.o.	1 189
André Chartier Montréal (Québec)	Vice-président, Opérations	Vice-président, Opérations, Technologies 20-20 Inc.	s.o.	
Craig Yamauchi Chicago (Illinois)	Vice-président exécutif	Vice-président exécutif, Technologies 20-20 Inc.	s.o.	

Nom et municipalité de résidence	Postes au sein de Technologies 20-20	Fonctions principales	Administrateur depuis	Actions ordinaires détenues au 31 décembre 2008
Pierre L. Lambert ⁽¹⁾ Laval (Québec)	Secrétaire de la Société et administrateur	Associé, Dunton Rainville, s.e.n.c.r.l.	23 septembre 1996	1 200
Yves Archambault ⁽²⁾ Montréal (Québec)	Administrateur	Administrateur de sociétés	7 mai 2004	
Philippe Frenière ⁽²⁾⁽³⁾⁽⁴⁾ Montréal (Québec)	Administrateur	Vice-président, Investissements, Les Partenaires de Montréal et Société Financière Bourgie	13 septembre 2007	
Benoît La Salle ^{(2)*} Outremont (Québec)	Administrateur	Président et chef de la direction, Semafo Inc.	26 juin 2001	
Richard Lord ⁽²⁾ Saint-Laurent (Québec)	Administrateur	Président et chef de la direction, Quincaillerie Richelieu ltée	23 mars 1996	
Jacques Malo ^{(1)(3)*(4)} Mont-Tremblant (Québec)	Vice-président du conseil d'administration	Administrateur de sociétés	23 avril 1998	
Jocelyn Proteau ^{(1)*(4)} Verdun (Québec)	Coprésident du conseil d'administration et administrateur principal	Administrateur de sociétés	30 juillet 2002	
Ghislain St-Pierre ⁽¹⁾⁽³⁾⁽⁴⁾ Lachine (Québec)	Administrateur	Administrateur de sociétés	24 septembre 1998	

(1) Membre du comité de rémunération et de gouvernance.

(2) Membre du comité de vérification.

(3) Membre du comité consultatif.

(4) Membre du comité stratégie.

* Président de comité.

Le conseil d'administration se compose de dix administrateurs, et la majorité d'entre eux sont « indépendants » au sens de la réglementation sur les valeurs mobilières applicable.

Titres détenus par les administrateurs et les hauts dirigeants

À la connaissance de la Société, ses administrateurs et hauts dirigeants en tant que groupe étaient, au 31 décembre 2008, propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'environ 4 247 586 de ses actions ordinaires en circulation (soit 22,42 %) ou exerçaient un contrôle ou une emprise sur celles-ci, et aucun de ses administrateurs ou de ses hauts dirigeants n'avait la propriété ou le contrôle de titres avec droit de vote de ses filiales.

Comités du conseil d'administration

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

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 et possèdent des compétences financières au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables.

Comité de rémunération et de gouvernance

Le comité de rémunération et de gouvernance 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 d'administrateur 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.

En outre, le comité s'assure que la Société dispose d'une équipe de 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 qu'il présente au conseil d'administration. Il est également chargé de la supervision des régimes de rémunération et d'avantages sociaux des employés.

Comité consultatif

Le comité consultatif est nommé par le conseil d'administration dans le but d'aider le chef de la direction et les dirigeants de la Société à poursuivre les initiatives stratégiques à long terme de la Société. Ce faisant, le comité offre de judicieux conseils et son expérience, dont peuvent bénéficier les actionnaires de la Société. Le comité consultatif vise à offrir un soutien au chef de la direction de la Société et à discuter avec celui-ci, de façon informelle, des plans, politiques et initiatives stratégiques en cours qui doivent être mis en œuvre par la Société, tout en faisant des suggestions appropriées à l'appui des initiatives de croissance à long terme de la Société.

Comité stratégie

Le comité stratégie est nommé par le conseil d'administration pour aider l'équipe de direction de la Société à poursuivre les initiatives stratégiques à long terme de la Société. Ce faisant, le comité offre de judicieux conseils et son expérience, dont peuvent bénéficier les actionnaires de la Société. Le comité stratégie vise à offrir un soutien à l'équipe de direction de la Société en ce qui a trait aux plans, politiques et initiatives stratégiques en cours qui doivent être mis en œuvre par la Société, tout en faisant des suggestions appropriées à l'appui des initiatives de croissance à long terme de la Société.

INTERDICTION D'OPÉRATIONS SUR VALEURS OU FAILLITES

À l'exception de ce qui est mentionné ci-après, à la connaissance de la Société, aucun administrateur ou dirigeant de Technologies 20-20 n'est ou n'a été au cours des dix dernières années administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société qui, i) pendant que la personne exerçait cette fonction, a fait l'objet d'une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance semblable ou s'est vu refuser le droit de se prévaloir de toute dispense prévue par les lois sur les valeurs mobilières du Canada pendant plus de 30 jours consécutifs, ou ii) a fait l'objet d'une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance semblable ou s'est vu refuser le droit de se prévaloir de toute dispense prévue par les lois sur les valeurs mobilières du Canada pendant plus de 30 jours consécutifs après que l'administrateur ou le dirigeant a cessé d'exercer cette fonction, mais qui découlait d'un événement survenu pendant que la personne exerçait cette fonction.

À l'exception de ce qui est mentionné ci-après, à la connaissance de la Société, aucun administrateur ou dirigeant de Technologies 20-20 et aucun de ses actionnaires détenant suffisamment de titres de Technologies 20-20 pour influencer de façon importante sur le contrôle de celle-ci (une « personne participant au contrôle ») n'est également ou n'a également été au cours des dix dernières années administrateur ou dirigeant d'une autre société qui, pendant que la personne exerçait cette fonction, ou pendant la première année suivant le départ de cette personne, a fait faillite, fait une cession volontaire, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens.

À la connaissance de la Société, aucun administrateur ou dirigeant de la Société et aucune personne participant au contrôle de la Société ne s'est vu imposer des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières du Canada ou par un organisme canadien de réglementation des valeurs mobilières ou n'a conclu une entente de règlement avec celle-ci, et aucun administrateur ou dirigeant de la Société et aucune personne participant au contrôle de la Société ne s'est vu imposer toute autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait susceptible d'être considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision en matière de placement.

À la connaissance de la Société, aucun administrateur ou dirigeant de la Société et aucune personne participant au contrôle de la Société ni aucune société de portefeuille personnelle de l'une de ces personnes n'a, au cours des dix dernières années, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens.

Benoît La Salle a été administrateur de BridgePoint International inc. de 1996 à 2003. À l'occasion de l'importante réorganisation qui a suivi la liquidation de l'actif de ses filiales, BridgePoint International inc. a fait l'objet d'une interdiction temporaire d'opérations sur valeurs en décembre 2002 en raison de son omission de déposer dans les délais prévus ses états financiers annuels pour l'exercice terminé le 30 juin 2002. Au 1^{er} avril 2003, toutes les interdictions temporaires d'opérations sur valeurs prononcées par les autorités en valeurs mobilières en cause avaient été révoquées. Le 19 décembre 2003, une nouvelle interdiction temporaire d'opérations sur valeurs a été prononcée contre BPI en raison de son omission de déposer les états financiers et les rapports requis. Le 31 janvier 2003, les actions ordinaires de BPI ont été radiées de la cote de la TSX.

Steve Perrone était chef des finances d'une société de biotechnologie dénommée Qbiogène inc. (« Qbiogène ») de septembre 2000 à septembre 2004. Au début de 2004, le conseil d'administration de Qbiogène a décidé qu'en raison des difficultés à réunir assez de capitaux pour financer ses activités et ses besoins futurs en recherche et en développement, la société devrait être restructurée et vendue. Le 9 mars 2004, Qbiogène a déposé une demande initiale en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, L.R., 1985, ch. C-36 et le tribunal a par la suite homologué un plan de restructuration le 6 août 2004. Le 23 septembre 2004, Qbiogène a été vendue à une société fermée, basée en Californie.

Les renseignements concernant les interdictions d'opérations sur valeurs et les faillites, puisqu'ils ne sont pas connus de la Société, ont été fournis par l'administrateur en cause et le chef de la direction, respectivement.

INFORMATION SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION

Charte

Objet du comité de vérification

Le conseil d'administration nomme le comité de vérification (le « comité ») pour l'aider à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance de la Société. Ainsi, le comité fournit un moyen de communication entre les vérificateurs indépendants, la direction et le conseil d'administration. Il a pour fonctions principales de s'assurer de façon raisonnable de ce qui suit :

- La Société respecte les lois, règlements, décisions, politiques et autres exigences applicables des gouvernements, organismes de réglementation et Bourses en ce qui concerne la communication de l'information financière.
- La direction de la Société a évalué les secteurs de graves risques financiers pour la Société et pris les mesures qui s'imposent.
- Les vérificateurs indépendants de la Société s'acquittent de leurs fonctions de façon indépendante et satisfaisante.
- Les principes comptables, les jugements et les informations d'importance qui sous-tendent les états financiers de la Société ou qui y sont intégrés sont les plus appropriés dans les circonstances.
- Les états financiers trimestriels et annuels de la Société présentent fidèlement sa situation financière et sa performance conformément aux principes comptables généralement reconnus.
- L'information pertinente sur la situation financière et la performance de la Société est communiquée au public en temps voulu.

Composition

Les membres du comité de vérification respectent les règles de la ou des Bourses à la cote desquelles la Société est inscrite ainsi que les règles de tous les organismes de réglementation. Le comité est composé d'au moins trois administrateurs, selon la décision du conseil d'administration, chacun étant un administrateur indépendant ne faisant pas partie de la direction et n'ayant pas de relation qui pourrait entraver l'exercice de son jugement indépendant. Tous les membres du comité possèdent des compétences financières.

Le conseil d'administration nomme les membres du comité. Il désigne le président du comité tous les ans.

Recours à des experts

Le comité peut recourir aux conseillers indépendants, notamment aux conseillers juridiques, qu'il juge nécessaires pour s'acquitter de ses fonctions et il peut fixer et payer leur rémunération. Pour ce faire, les membres du comité sont en droit de se fier en toute bonne foi aux documents ci-après :

- les états financiers de la Société qu'un dirigeant de celle-ci leur présente ou un rapport écrit des vérificateurs indépendants qui présente fidèlement la situation financière de la Société conformément aux principes comptables généralement reconnus;
- les rapports d'un avocat, d'un comptable, d'un ingénieur, d'un évaluateur ou d'une autre personne dont la profession donne de la crédibilité aux déclarations qu'elle fait.

Le comité peut aussi communiquer directement avec les vérificateurs indépendants.

Rémunération des membres du comité

À l'exception des honoraires d'administrateurs (qui comprennent des espèces, des unités différées ou une autre contrepartie en nature habituellement offerte aux administrateurs), la Société et ses filiales ne versent pas d'honoraires aux membres du comité. Par ailleurs, les membres du comité n'acceptent pas de recevoir des honoraires de consultation ou autres de la Société.

Limitations des fonctions du comité

Lorsqu'ils s'acquittent des fonctions du comité prévues par la présente charte, les membres du comité sont tenus d'exercer toute la diligence et la compétence qu'une personne raisonnablement prudente exercerait dans des circonstances comparables. La présente charte n'a pas pour effet d'imposer à un membre du comité un critère de diligence qui, de quelque façon que ce soit, est plus onéreux ou plus étendu que celui auquel les membres du conseil d'administration sont assujettis.

Réunions et méthodes de fonctionnement

- Le comité se réunit au moins quatre fois par an, ou plus souvent si les circonstances l'exigent.
- Le quorum est constitué de la majorité des membres.
- En l'absence du président du comité, les membres nomment un président suppléant.
- Le procès verbal de chaque réunion du comité est transmis aux membres du comité et aux administrateurs de la Société en temps voulu.
- Le président du comité rédige ou approuve l'ordre du jour avant chaque réunion.
- En consultation avec la direction et les vérificateurs indépendants, le comité établit un processus d'examen des questions financières importantes pouvant avoir un effet sur les politiques et l'information financière de la Société et y apporte sa participation.
- Le comité communique ses attentes à la direction et aux vérificateurs indépendants en ce qui concerne la nature, le calendrier et l'étendue de ses besoins d'information. Il s'attend à ce que la direction et les vérificateurs indépendants transmettent les documents écrits avant les dates des réunions.
- Les membres du comité rencontrent en privé la direction et les vérificateurs indépendants au moins tous les trois mois. Le comité se réunit en séance plénière pour discuter des questions qui, selon lui ou l'un de ces groupes, doivent être examinées.
- En outre, le comité ou son président communique tous les trimestres avec la direction et les vérificateurs indépendants pour examiner les états financiers de la Société ainsi que les conclusions importantes fondées sur les méthodes d'examen limitées du vérificateur.
- Tous les ans, le comité examine, analyse et évalue sa propre performance. En outre, il examine périodiquement son rôle et ses responsabilités.
- Le comité prévoit que, en s'acquittant de leur responsabilité envers les actionnaires, les vérificateurs indépendants seront tenus de rendre des comptes au conseil d'administration par son intermédiaire. Les vérificateurs indépendants font rapport au comité sur toutes les questions importantes ou susceptibles de le devenir.

Responsabilités et fonctions

Méthodes d'examen

- Examiner et réévaluer le bien-fondé de la présente charte au moins une fois par an, la soumettre à l'approbation du conseil d'administration et veiller à ce qu'elle respecte la législation en valeurs mobilières applicable.
- Examiner les états financiers vérifiés annuels de la Société ainsi que le rapport de gestion avant le dépôt ou la distribution et soumettre ses conclusions à l'approbation du conseil d'administration.

L'examen devrait comprendre des discussions avec la direction et les vérificateurs indépendants sur les questions importantes touchant les principes, pratiques et jugements en matière de comptabilité.

- Examiner les états financiers non vérifiés trimestriels de la Société ainsi que le rapport de gestion avant le dépôt ou la distribution, et soumettre ses conclusions à l'approbation du conseil d'administration. L'examen devrait comprendre des discussions avec la direction et les vérificateurs indépendants sur les questions importantes touchant les principes, pratiques et jugements en matière de comptabilité.
- Examiner les communiqués de presse et les rapports aux actionnaires émis par la Société à propos de ses états financiers annuels et trimestriels et, s'il y a lieu, en recommander l'approbation au conseil d'administration.
- Veiller à la mise en place de méthodes de vérification convenables concernant la communication de l'information financière de la Société extraite de ses états financiers, à l'exception de l'information indiquée ci-dessus, et évaluer périodiquement le bon fonctionnement de ces méthodes.
- En consultation avec la direction et les vérificateurs indépendants, examiner l'intégrité des processus et des contrôles de l'information financière de la Société. Discuter des risques financiers importants et des mesures prises par la direction pour surveiller, contrôler et déclarer ces risques. Examiner les conclusions importantes des vérificateurs indépendants ainsi que les réponses de la direction.
- Avec la direction et les vérificateurs indépendants, examiner les attestations des états financiers émanant de la direction exigées par la législation en valeurs mobilières applicable.
- Avec la direction et les vérificateurs indépendants, examiner le bien-fondé des politiques, communications, réserves, estimations clés et jugements comptables de la Société, notamment les modifications ou les solutions de remplacement y étant apportées, et obtenir l'assurance raisonnable qu'ils respectent les PCGR et en faire rapport au conseil d'administration.
- Avec la direction, examiner les points ci-après avec pour objectif d'obtenir l'assurance raisonnable que le risque financier est géré et contrôlé efficacement :
 - (i) la tolérance de la direction aux risques financiers;
 - (ii) l'évaluation par la direction des risques financiers importants auxquels la Société est exposée;
 - (iii) les politiques, les plans et les processus de la Société ainsi que les changements proposés à ces politiques pour la surveillance des risques financiers importants.
- Au moins une fois par an, examiner avec les conseillers juridiques de la Société les questions d'ordre juridique qui pourraient avoir un effet important sur les états financiers de l'organisation, le respect par la Société des lois et règlements applicables ainsi que les demandes d'information d'organismes de réglementation ou d'agences gouvernementales.

Vérificateurs indépendants

- Les vérificateurs indépendants sont tenus de rendre des comptes au comité et au conseil d'administration. Le comité examine l'indépendance et la performance des vérificateurs et recommande tous les ans au conseil d'administration la nomination des vérificateurs indépendants ou approuve la destitution de vérificateurs lorsque les circonstances le justifient.
- Être directement responsable de la surveillance des travaux des vérificateurs indépendants engagés pour établir ou délivrer un rapport de vérification ou rendre d'autres services de vérification, d'examen ou d'attestation à la Société, y compris la résolution de désaccords entre la direction et les vérificateurs indépendants au sujet de l'information financière.
- Évaluer les vérificateurs indépendants à nommer pour établir ou délivrer un rapport de vérification ou rendre d'autres services de vérification, d'examen ou d'attestation à la Société ainsi que leur rémunération, et présenter au conseil d'administration les recommandations à ce sujet.

- Approuver au préalable tous les services non liés à la vérification que les vérificateurs indépendants doivent rendre à la Société ou à ses filiales. Le pouvoir d'approuver au préalable les services non liés à la vérification peut être délégué à un ou à plusieurs membres indépendants, à condition que l'approbation préalable soit présentée au comité au complet à sa première réunion régulière après l'approbation.
- Tous les ans, le comité examine toutes les relations importantes des vérificateurs indépendants avec la Société, qui risqueraient de nuire à l'indépendance des vérificateurs, et il en discute avec eux.
- Examiner le plan de vérification des vérificateurs indépendants, discuter de son étendue, des responsables de son exécution, des endroits, de la participation de la direction et de la méthode de vérification interne et de vérification générale.
- Avant de publier les bénéfices de clôture, discuter des résultats de la vérification avec les vérificateurs indépendants. Discuter de certaines questions à communiquer aux comités de vérification.
- Examiner les jugements des vérificateurs indépendants sur la qualité et la pertinence des principes comptables que la Société applique dans la présentation de son information financière.
- Examiner les résultats de vérifications indépendantes et les changements dans les pratiques ou les politiques comptables ainsi que leur effet sur les états financiers.
- Si des questions non réglées sont soulevées par les vérificateurs indépendants et qu'elles n'ont pas d'effet important sur les états financiers vérifiés annuels, demander une réponse écrite indiquant la ligne de conduite qui conduirait à leur résolution.

Autre

- Établir la marche à suivre concernant la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de la vérification et concernant l'envoi confidentiel, sous le couvert de l'anonymat, par les employés de la Société de préoccupations touchant les points discutables en matière de comptabilité ou de vérification.
- Examiner et approuver les politiques d'engagement de la Société au sujet des employés actuels et anciens des vérificateurs indépendants actuels et anciens de la Société.
- Examiner, par l'intermédiaire de son président, les frais de déplacement et de représentation du chef de la direction et du président.
- Veiller à ce que la notice annuelle de la Société fournisse l'information exigée sur le comité et, si la direction sollicite des procurations des porteurs de titres de la Société en vue de l'élection des membres du conseil d'administration de la Société, veiller à ce qu'un renvoi aux sections de la notice annuelle de la Société qui contiennent les informations exigées soit inclus dans la circulaire de sollicitation de procurations de la Société.

Composition du comité de vérification

Le comité de vérification se compose actuellement de quatre administrateurs indépendants qui possèdent des compétences financières, soit M. Benoît La Salle, président du comité, M. Philippe Frenière, M. Richard Lord et M. Yves Archambault.

Formation et expérience pertinentes

Le texte ci-après présente chaque membre du comité de vérification et indique sa formation et son expérience pertinentes en ce qui concerne ses responsabilités en tant que membre du comité.

Benoît La Salle. M. La Salle est actuellement président et chef de la direction de Semafo Inc. Il a cofondé le cabinet d'experts-comptables Grou, La Salle en 1980 ainsi que BridgeCapital International Inc., banque d'investissement

spécialisée dans les technologies de l'information, en 2001. Il est comptable agréé et détient un baccalauréat en commerce de l'Université McGill ainsi qu'une maîtrise en administration des affaires de l'IMEDE à Lausanne (Suisse).

Philippe Frenière. M. Frenière est vice-président, Investissements de Les Partenaires de Montréal et de Société Financière Bourgie. Auparavant, il a agi à titre de chef de la direction financière de Corporation Technologies Wanted, de vice-président des finances de Groupe 3-SOFT Inc., de vice-président, Investissements de Les Partenaires de Montréal et de directeur des finances de Semafo Inc. M. Frenière est comptable agréé et détient un baccalauréat de l'École des Hautes Études Commerciales à Montréal.

Richard Lord. M. Lord est depuis 1988 président et chef de la direction ainsi qu'administrateur de Quincaillerie Richelieu Ltée, société inscrite à la TSX depuis 1993. En 1988, il a reçu le Prix Élite des CMA et, en 1999, il a été nommé Entrepreneur de l'année dans la catégorie Commerce de gros et distribution dans le cadre du Grand Prix de l'Entrepreneur du Québec. Il a été nommé Fellow de la Société des comptables en management du Canada (FMCA) en 2004.

Yves Archambault. 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.

Rémunération des vérificateurs

Le tableau ci-après présente par catégories les honoraires gagnés par les vérificateurs externes de Technologies 20-20 Inc., Raymond Chabot Grant Thornton s.r.l., pour les exercices terminés les 31 octobre 2008 et 2007.

Catégories d'honoraires	2008	2007
Honoraires de vérification	180 000 \$ CA	250 000 \$ CA
Honoraires pour services liés à la vérification	15 000 \$ CA	34 695 \$ CA
Honoraires pour services fiscaux	250 294 \$ CA	214 471 \$ CA
Autres honoraires	77 695 \$ CA	33 138 \$ CA
Total	522 989 \$ CA	532 304 \$ CA

Les « honoraires de vérification » désignent le total des honoraires payés à Raymond Chabot Grant Thornton s.r.l. pour la vérification des états financiers consolidés annuels et d'autres vérifications et dépôts réglementaires.

Les « honoraires pour services liés à la vérification » désignent le total des honoraires payés à Raymond Chabot Grant Thornton s.r.l. pour les services liés à l'examen des états financiers intermédiaires ainsi que les services de consultation relatifs aux normes de communication de l'information financière et comptable.

Les « honoraires pour services fiscaux » désignent le total des honoraires payés à Raymond Chabot Grant Thornton s.r.l. pour les services rendus en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale relatifs aux impôts sur le revenu, aux impôts sur le capital et aux taxes de vente.

Les « autres honoraires » désignent le total des honoraires payés à Raymond Chabot Grant Thornton s.r.l. pour tous les services autres que ceux présentés dans les catégories honoraires de vérification, honoraires pour services liés à la vérification et honoraires pour services fiscaux, notamment les services de consultation rendus dans le cadre de services de vérification diligente en vue d'une acquisition.

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'agent des transferts et l'agent chargé de la tenue des registres de nos actions ordinaires est Services aux investisseurs Computershare Inc. à son bureau principal des transferts à Montréal.

CONTRATS IMPORTANTS

Technologies 20-20 a adopté un régime de droits des actionnaires (le « régime de droits ») entré en vigueur le 8 décembre 2004, et confirmé et ratifié le 13 mars 2008. On peut en obtenir un exemplaire à l'adresse www.sedar.com.

EXPERTS

Nos vérificateurs sont Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L. Les états financiers consolidés de Technologie 20-20 au 31 octobre 2008 et pour l'exercice terminé à cette date ont été déposés aux termes du Règlement 51-102, selon le rapport préparé par le cabinet Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L., comptables agréés indépendants, en sa qualité d'expert en vérification et en comptabilité.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

La présente notice annuelle, les états financiers de Technologies 20-20 pour l'exercice terminé le 31 octobre 2008, le rapport de gestion de 2008, la circulaire de sollicitation de procurations de 2008 ainsi que les autres renseignements et documents que nous mettons à votre disposition sur SEDAR se trouvent à l'adresse www.sedar.com. Une partie de cette information a été distribuée aux actionnaires en prévision de notre assemblée générale annuelle le 12 mars 2009; on peut l'obtenir à l'adresse suivante :

Le directeur des affaires juridiques de Technologies 20-20
400, boulevard Armand-Frappier, bureau 2020
Laval (Québec) H7V 4B4
Téléphone : (514) 332-4110
Télécopieur : (514) 334-6043
Courriel : yannick.godeau@2020.net

Nous fournirons l'information ci-après aux personnes physiques ou morales qui en font la demande à notre directeur des affaires juridiques :

- a) si nos titres font l'objet d'un placement au moyen d'un prospectus simplifié provisoire ou d'un prospectus définitif :
 - (i) un exemplaire de la présente notice annuelle et un exemplaire de tout document ou des pages pertinentes de tout document qui y sont intégrés par renvoi;
 - (ii) un exemplaire de nos états financiers consolidés comparatifs pour notre dernier exercice pour lequel des états financiers ont été déposés, le rapport du vérificateur sur ces états financiers et un exemplaire des derniers états financiers consolidés intermédiaires qui ont été déposés, le cas échéant, pour toute période postérieure à notre dernier exercice;
 - (iii) un exemplaire de notre circulaire de sollicitation de procurations concernant notre dernière assemblée annuelle des actionnaires à laquelle il y a eu élection d'administrateurs, ou un exemplaire de tout document annuel déposé à la place de cette circulaire de sollicitation de procurations, selon ce qui sera approprié;

- (iv) un exemplaire de tout autre document intégré par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou dans le prospectus définitif et que nous ne sommes pas tenus de fournir en vertu des alinéas (i), (ii) ou (iii);
- b) à tout autre moment, un exemplaire de tout document visé aux alinéas a)(i), (ii) et (iii), pour lequel nous pourrions exiger des frais raisonnables si la demande est faite par une personne physique ou morale qui ne détient pas de titres de la Société.

On trouvera des renseignements supplémentaires, notamment la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de nos titres, les options d'achat d'actions et l'intérêt des initiés dans les opérations importantes, le cas échéant, dans la circulaire de sollicitation de procurations de 2008. Des renseignements financiers supplémentaires sont fournis dans nos états financiers annuels consolidés vérifiés de 2008 et le rapport de gestion connexe pour notre dernier exercice.