

Un exemplaire du présent prospectus provisoire a été déposé auprès de l'autorité en valeurs mobilières de chaque province du Canada; toutefois, ce document n'est pas encore dans sa forme définitive aux fins de la vente de titres. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent être vendus avant que l'autorité en valeurs mobilières n'ait visé le prospectus.

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

PROSPECTUS PROVISOIRE

Premier appel public à l'épargne

Le 8 avril 2005

Ascalade

Communications Inc.

- \$ CA
- actions ordinaires

Le présent prospectus vise le placement de ● actions ordinaires d'Ascalade Communications Inc. (la « société »), concepteur et fabricant de produits de communications sans fil, qui seront émises et vendues au prix de ● \$ l'action (le « prix d'offre ») aux termes d'une convention de prise ferme datée du ● 2005 conclue entre la société et les preneurs fermes, soit GMP Securities Ltd., Financière Banque Nationale Inc., La Corporation Canaccord Capital, Valeurs Mobilières TD Inc. et Raymond James Ltée. Le prix d'offre a été déterminé par voie de négociations entre la société et les preneurs fermes.

Prix : ● \$ CA l'action ordinaire

	Prix d'offre	Rémunération des preneurs fermes	Produit net revenant à la société ⁽¹⁾⁽²⁾
Par action ordinaire	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA
Total	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA

Notes :

- 1) Avant la déduction des frais du présent placement évalués à ● \$ CA, que la société acquittera à partir du produit du placement.
- 2) La société a accordé aux preneurs fermes une option pour attributions excédentaires, pouvant être levée pendant une période de 30 jours suivant la date de clôture du présent placement, afin qu'ils puissent acheter jusqu'à concurrence d'un nombre total de ● actions ordinaires supplémentaires aux mêmes conditions que celles énoncées ci-dessus pour couvrir les attributions excédentaires, le cas échéant, et à des fins de stabilisation du cours. Si l'option pour attributions excédentaires est levée intégralement, le total du prix d'offre sera de ● \$, le total de la rémunération des preneurs fermes sera de ● \$ et le total du produit net revenant à la société sera de ● \$. Le présent prospectus vise le placement de l'option pour attributions excédentaires et le placement des actions ordinaires pouvant être émises par la société à la levée de l'option pour attributions excédentaires. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».

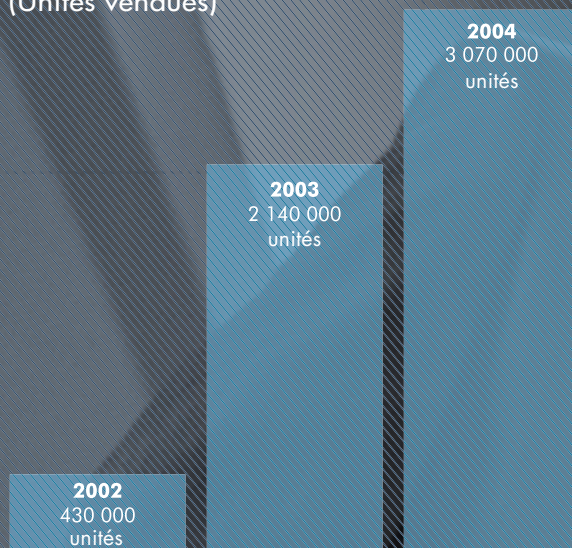
Il n'existe actuellement aucun marché pour la vente de ces titres et les acquéreurs pourraient ne pas être en mesure de revendre les titres achetés aux termes du présent prospectus. Dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent faire des attributions en excédent de l'émission ou effectuer des opérations qui visent à stabiliser ou maintenir le cours des actions ordinaires à des niveaux différents de ceux qui pourraient par ailleurs se former sur le marché libre. Ces opérations, si elles sont entreprises, peuvent être interrompues à tout moment. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».

Un placement dans les actions ordinaires comporte des risques qui sont décrits à la rubrique « Facteurs de risque » à compter de la page 65 du présent prospectus.

Les preneurs fermes offrent, conditionnellement, pour leur compte, les actions ordinaires, sous réserve de prévente, sous les réserves d'usage concernant leur émission par la société et leur acceptation par les preneurs fermes, conformément aux conditions de la convention de prise ferme dont il est question sous la rubrique « Mode de placement », et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par Borden Ladner Gervais s.r.l., pour le compte de la société, et par Cassels Brock & Blackwell LLP, pour le compte des preneurs fermes. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».

Les souscriptions des actions ordinaires seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et du droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. On prévoit que la clôture du présent placement aura lieu le ● 2005 ou à une autre date que la société et les preneurs fermes peuvent convenir, mais au plus tard le ● 2005. Des certificats d'actions ordinaires seront disponibles pour livraison vers la clôture.

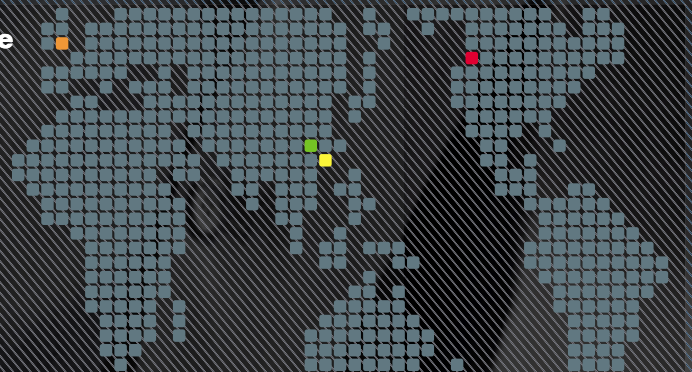
Évolution des ventes de 2002 à 2004 (Unités vendues)



- Troisième fabricant en importance de téléphones sans fil DECT (part de marché de 11 % en 2004)
- Un chef de file en ce qui a trait aux combinés sans fil pour le marché VoIP à croissance rapide
- Clientèle établie de marques reconnues
- Croissance interne marquée des produits d'exploitation entre 2002 et 2004
- Fortes capacités en recherche et en conception de produits
- Installations de fabrication outre-mer de haute qualité à coûts concurrentiels

Activités d'Ascalade partout dans le monde

- Siège social et développement de produits
Richmond, Canada
- Ventes et service à la clientèle
Welwyn Garden City, Royaume-Uni
- Vente, service à la clientèle, développement de produit et gestion de la chaîne d'approvisionnement et de l'usine
Hong Kong
- Fabrication
Dongguan, Chine



■ NOS CLIENTS CLÉS

PHILIPS

TOSHIBA

NEC

THOMSON

BT

ClearOne

CABLE & WIRELESS

ntl:

AUDIOLINE

Oricom

swisscom

AMYTEL

Profoon®

SWITEL

One.Tel®



Téléphone DECT couleur
à cristaux liquides

Téléphone DECT
hydrorésistant



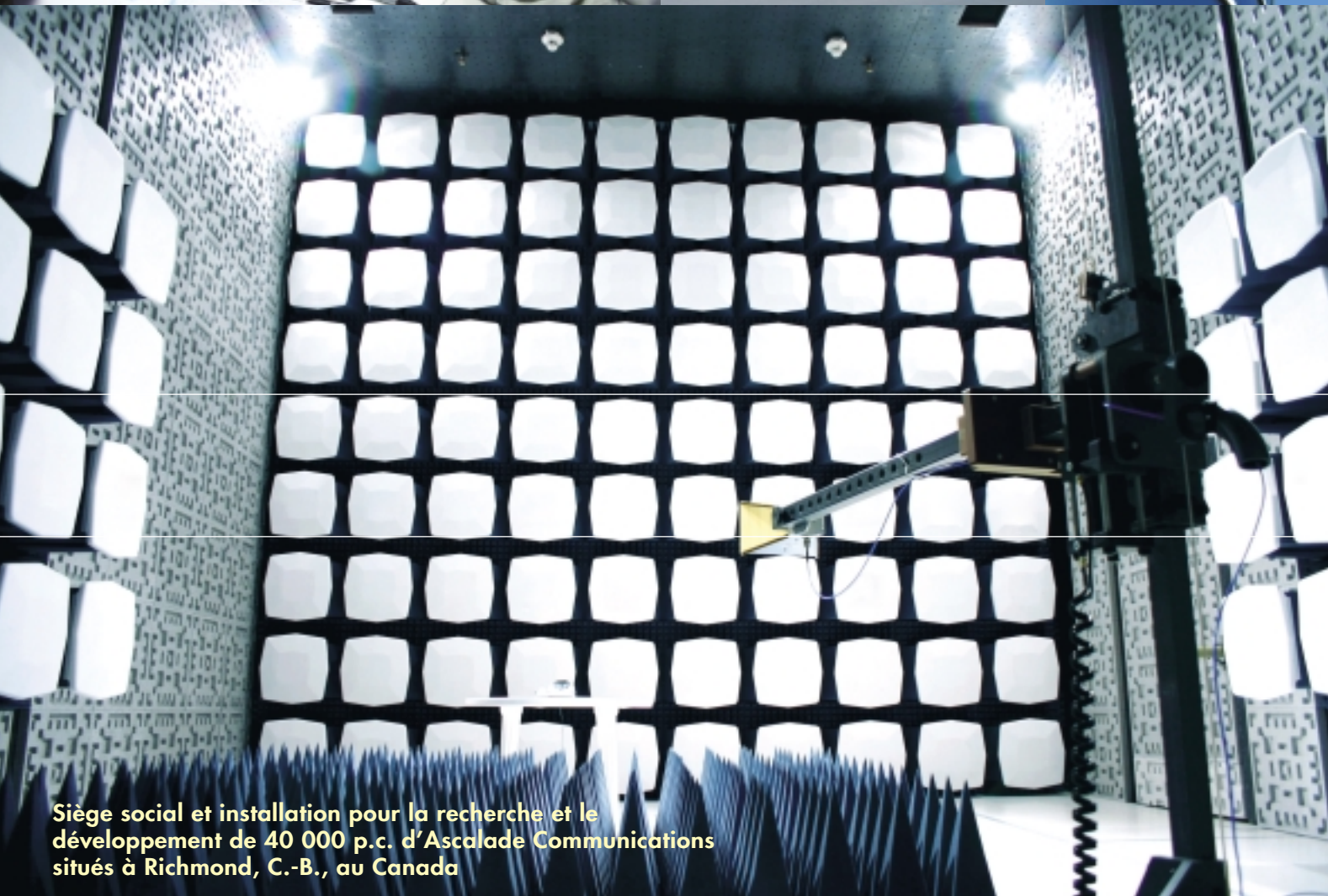
Téléphone de téléconférence
sans fil



Téléphone WiFi



Interphone de surveillance de bébé



Siège social et installation pour la recherche et le développement de 40 000 p.c. d'Ascalade Communications situés à Richmond, C.-B., au Canada



Installation de fabrication certifiée ISO 9001 et 14001 d'Ascalade située à Dongguan, en Chine

Installations de fabrication et bureaux ▲

TABLE DES MATIÈRES

	Page		Page
ADMISSIBILITÉ AUX FINS		Contexte réglementaire	35
DE PLACEMENT	3	Caractère saisonnier	36
QUESTIONS D'ORDRE GÉNÉRAL	4	EMPLOI DU PRODUIT	36
RENSEIGNEMENTS SUR LES TAUX		PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES	
DE CHANGE	5	CONSOLIDÉES	37
ÉNONCÉS PROSPECTIFS	5	RAPPORT DE GESTION	39
BAIIA	5	DIVIDENDES	50
SOMMAIRE DU PROSPECTUS	6	DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS . . .	50
VUE D'ENSEMBLE DE LA SOCIÉTÉ	11	STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ . .	51
VUE D'ENSEMBLE DU SECTEUR	13	FACILITÉS DE CRÉDIT	51
Généralités	13	OPTIONS VISANT L'ACHAT DE TITRES . .	52
Enjeu suscité par les « technologies de		PLACEMENTS ANTÉRIEURS	54
rupture », VoIP et WiFi	14	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	55
Nos marchés	14	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS . . .	56
Marché des téléphones sans-fil	14	RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE	
Marché des systèmes de téléphonie VoIP .	17	DIRECTION	62
Marché de la téléconférence sans fil		ENDETTEMENT DES	
d'entreprise	19	ADMINISTRATEURS ET HAUTS	
Marché des interphones sans fil de		DIRIGEANTS	63
surveillance de bébé	19	RESTRUCTURATION	63
PROFIL DE L'ENTREPRISE	19	MODE DE PLACEMENT	63
Produits et clients	19	FACTEURS DE RISQUE	65
Téléphones sans fil	20	LITIGES	77
Systèmes de téléphonie VoIP	22	DIRIGEANTS ET AUTRES PARTIES	
Téléconférence sans fil d'entreprise	23	INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS	
Interphones sans fil de surveillance de		IMPORTANTES	77
bébé	25	VÉRIFICATEURS, AGENT CHARGÉ DE	
Stratégie de croissance de l'entreprise	26	LA TENUE DES REGISTRES ET AGENT	
Clients types	27	DES TRANSFERTS	77
Recherche et développement de produits . . .	28	CONTRATS IMPORTANTS	78
Fabrication	29	EXPERTS	78
Installations	31	DROITS DE RÉOLUTION ET	
Ventes et commercialisation	31	SANCTIONS CIVILES	78
Propriété intellectuelle	32	GLOSSAIRE DES TERMES DU SECTEUR .	79
Employés	32	TABLES DES MATIÈRES DES ÉTATS	
Dénomination sociale, constitution		FINANCIERS ET ÉTATS FINANCIERS . .	F-1
et bureaux	33	ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ	A-1
Historique	33	ATTESTATION DES PRENEURS FERMES .	A-2
Structure organisationnelle	34	CONSETEMENTS DES VÉRIFICATEURS	A-3
Concurrence	35		

ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT

De l'avis de Borden Ladner Gervais s.r.l., conseillers juridiques de la société, et de Cassels Brock & Blackwell LLP, conseillers juridiques des preneurs fermes, les actions ordinaires, au moment où elles seront inscrites à la cote d'une bourse prescrite, seront des placements admissibles pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite, des régimes enregistrés d'épargne-études ou des régimes de participation différée aux bénéfices en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et du règlement pris en application de cette loi. De plus, les conseillers juridiques sont d'avis, selon les renseignements fournis par la société, que les actions ordinaires ne constitueront pas, à la date de leur émission, des « biens étrangers » aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) pour les personnes assujetties à l'impôt aux termes de la Partie XI de cette loi. Selon un avis de motion de voies et moyens annoncé par le ministre des Finances du Canada le 23 février 2005, la limite à l'égard des biens étrangers que peuvent détenir les caisses de retraite et autres régimes de revenu différé est supprimée pour tous les mois se terminant après 2004. Rien ne garantit que cette proposition sera acceptée.

QUESTIONS D'ORDRE GÉNÉRAL

À moins d'indication contraire ou que le contexte exige un autre sens, par « Ascalade Communications Inc. » et la « société », on entend l'émetteur, Ascalade Communications Inc., seul, et par « Ascalade », « nous », « nos » et « notre », on entend Ascalade Communications Inc. et ses filiales directes et indirectes.

À moins d'indication contraire, tous les renseignements présentés dans le présent prospectus supposent ce qui suit :

- a) la réalisation du regroupement d'actions décrit sous la rubrique « Restructuration »;
- b) aucune conversion ni aucun rachat du montant en capital d'environ 17,9 millions de dollars canadiens de débentures subordonnées convertibles à 12 % (les « débentures convertibles ») de la société émises et en circulation ni aucun exercice de bons de souscription (les « bons de souscription ») pour acquérir jusqu'à 327 078 actions ordinaires de la société. Se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres — Débentures convertibles et bons de souscription »;
- c) les preneurs fermes n'auront pas levé leur option pour attributions excédentaires visant l'achat d'un maximum de ● actions ordinaires supplémentaires de la société. Se reporter à la rubrique « Mode de placement »;
- d) aucune levée d'options d'achat d'actions en circulation visant l'achat d'un nombre total allant jusqu'à 913 500 actions ordinaires de la société. Se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres — Régimes d'options ».

Les mentions dans le présent prospectus d'articles ou de rapports de recherche ne doivent pas être interprétées comme faisant état de tous les résultats de l'article ou du rapport en entier mentionné. Les renseignements figurant dans chaque rapport ou article ne sont pas intégrés par renvoi dans le présent prospectus.

L'adresse de notre site Web est www.ascalade.com. Les renseignements figurant sur notre site Web ne sont pas intégrés par renvoi dans le présent prospectus.

Aux fins de la présentation de l'information, nous établissons nos états financiers en dollars américains et conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR du Canada »). À moins d'indication contraire, tous les montants en dollars dans le présent prospectus sont exprimés en dollars américains. Les mentions de « \$ » renvoient aux dollars américains et les mentions de « \$ CA » renvoient aux dollars canadiens. Uniquement à titre informatif, le présent prospectus convertit certains montants en dollars canadiens en dollars américains aux taux de change indiqués.

Aux termes des PCGR du Canada, l'acquisition d'Ascalade Technologies Inc. (auparavant, Arkon Networks Inc.) (« Ascalade Technologies ») par Ascalade Communications Holdings Limited (« Ascalade Holdings »), le 19 novembre 2004, a été comptabilisée comme un regroupement d'entreprises achetées, Ascalade Holdings étant identifiée comme la société mère comptable. Les états financiers consolidés vérifiés d'Ascalade i) reflètent les résultats historiques d'Ascalade Holdings qui ont été comptabilisés selon la méthode de la continuité des intérêts communs; et ii) font état, après l'acquisition, du regroupement des activités d'Ascalade Technologies. Les données financières pro forma non vérifiées contenues au présent prospectus supposent que l'acquisition a été réalisée le 1^{er} janvier 2004.

RENSEIGNEMENTS SUR LES TAUX DE CHANGE

Le tableau suivant présente a) le taux de change de un dollar américain en dollars canadiens en vigueur à la fin de chacune des périodes indiquées, b) les taux de change extrêmes au cours de ces périodes et c) le taux de change moyen de ces périodes, selon les taux acheteurs à midi publiés par la Banque du Canada :

	Haut	Bas	Moyen ¹⁾	Fin de la période
Exercice terminé le 31 décembre 2004	1,4003 \$ CA	1,1746 \$ CA	1,3015 \$ CA	1,2020 \$ CA
Exercice terminé le 31 décembre 2003	1,5777 \$ CA	1,2839 \$ CA	1,4015 \$ CA	1,2965 \$ CA
Exercice terminé le 31 décembre 2002	1,6184 \$ CA	1,5028 \$ CA	1,5704 \$ CA	1,5776 \$ CA

Note :

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

Le 7 avril 2005, le cours acheteur à midi de un dollar américain en dollars canadiens publié par la Banque du Canada était de 1,00 \$ = 1,2208 \$ CA.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent prospectus contient des énoncés prospectifs qui reflètent nos attentes à l'égard de ce que seront ultérieurement la croissance, les résultats d'exploitation (y compris, entre autres, les ventes de produits et dépenses en immobilisations), le rendement futur (tant opérationnel que financier), les perspectives commerciales, les occasions d'affaires ainsi que les tendances et les incertitudes qui peuvent influencer sur notre entreprise. Dans la mesure du possible, les mots tels que « compte », « budgète », « estime », « projette », « prévoit » ou « ne prévoit pas », « croit », « envisage », « à l'intention de » et autres termes et expressions ou énoncés semblables indiquant que certaines mesures et que certains événements ou résultats « peuvent », « pourraient » ou « pourront » être pris, se produire ou être réalisés servent à identifier ces énoncés prospectifs. Bien que les énoncés prospectifs contenus dans le présent prospectus reflètent nos attentes établies d'après les renseignements dont la direction dispose actuellement et les hypothèses qu'elle estime raisonnables, nous ne sommes pas certains que les résultats réels seront conformes à ces énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs comportent nécessairement des risques, des hypothèses et des incertitudes, connus ou inconnus, qui peuvent faire en sorte que les résultats, le rendement, les perspectives et les occasions réels au cours de périodes futures diffèrent sensiblement de ceux qu'indiquent ou que laissent entendre ces énoncés prospectifs. Les épargnants devraient examiner particulièrement les risques et incertitudes décrits sous la rubrique « Facteurs de risque » et ne pas se fier indûment à nos énoncés prospectifs. Les présents énoncés prospectifs sont faits en date du présent prospectus et nous ne sommes pas tenus de les mettre à jour ou de les réviser pour refléter de nouveaux événements ou de nouvelles circonstances.

BAIIA

Le terme « BAIIA » désigne dans le présent prospectus le bénéfice avant les intérêts, les impôts et l'amortissement, les frais liés à la restructuration et le change. Le BAIIA n'est pas une mesure de rendement reconnue aux termes des PCGR. Nous croyons que, outre le bénéfice net, le BAIIA constitue une mesure complémentaire utile de la rentabilité avant impôts et il est couramment utilisé par la communauté financière à des fins d'évaluation. Toutefois, le BAIIA n'a pas un sens normalisé prescrit par ces PCGR. Les épargnants sont avisés que le BAIIA ne devrait pas être interprété comme un substitut du bénéfice net établi conformément aux PCGR du Canada à titre d'indication du rendement ni un substitut des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, d'investissement et de financement à titre d'évaluation des liquidités et des flux de trésorerie. La méthode que nous utilisons pour calculer le BAIIA peut différer de celle utilisée par d'autres entités et, par conséquent, notre BAIIA pourrait ne pas être comparable à des mesures semblables favorisées par d'autres entités. Pour obtenir le rapprochement de notre BAIIA avec la mesure la plus directement comparable calculé conformément aux PCGR du Canada, se reporter à la note 5 sous la rubrique « Principales données financières consolidées » à la page 37 du présent prospectus.

Le texte qui suit est un sommaire des principales caractéristiques du présent placement et doit être lu avec les renseignements plus détaillés ainsi que les données financières et les états financiers figurant ailleurs dans le présent prospectus. Pour obtenir une explication de certains termes et expressions définis et utilisés dans le secteur des communications sans fil, veuillez consulter le « Glossaire des termes du secteur ».

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Ascalade

Nous concevons et fabriquons des produits de communications sans fil pour les segments en croissance des entreprises et du marché grand public du secteur des communications sans fil. Nos produits courants comprennent des téléphones numériques sans fil, des systèmes téléphoniques de voix sur Protocole Internet (« VoIP ») (y compris des combinés WiFi), des téléphones de téléconférence numériques sans fil d'entreprise et des interphones numériques sans fil de surveillance de bébé. Nous sommes reconnus par des revues de biens de consommation et des salons professionnels d'électronique pour grand public comme un concepteur et un fabricant de premier plan de produits sans fil.

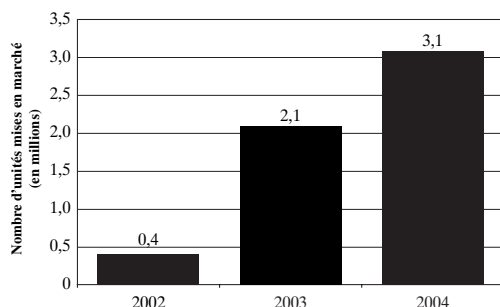
Nos produits sont distribués à grande échelle sur actuellement 4 continents et dans 35 pays. Nos principaux clients sont des « distributeurs de marque privée » (distributeurs qui vendent nos produits sous la désignation de leurs propres marques) et des sociétés de télécommunications qui occupent une place prépondérante dans le secteur et dont les marques sont bien connues, telles que :

Philips	British Telecom	Toshiba	NEC
Thomson	ClearOne	Cable & Wireless	NTL
Audioline	Amytel	One.Tel	Brondi
Profoon	Swisscom	Oricom	Switel

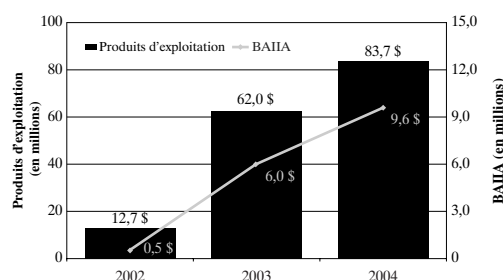
Nous avons d'abord établi nos capacités de conception et de production sur le marché des appareils de télécommunications numériques sans fil évolués (« DECT »). DECT est la principale norme pour les téléphones sans fil résidentiels en Europe et est utilisée dans de nombreux autres pays dans le monde. En 2004, les téléphones sans fil représentaient environ 65 % du marché résidentiel européen des téléphones, la norme DECT étant utilisée à l'égard de quelque 58 % de ces téléphones. Nous avons initialement concentré nos activités sur le marché européen segmenté où nous étions en mesure d'utiliser notre savoir-faire en fabrication évoluée et en conception souple pour créer un éventail de produits conformes aux différentes normes technologiques et aux nombreuses caractéristiques de produit exigées par les divers pays européens.

Aujourd'hui, nos principaux produits sont toujours vendus sur le marché de la téléphonie numérique sans fil. Nous sommes un chef de file mondial de solutions technologiques sans fil DECT et offrons des créations compétitives en téléphonie et en VoIP. Selon nous, nous occupons actuellement sur la scène internationale le troisième rang des fabricants d'appareils de communications sans fil DECT, avec une part de marché d'environ 11 %. Tel qu'il est indiqué ci-après, nous affichons une croissance importante au chapitre du nombre de produits mis en marché, des produits d'exploitation et du BAIIA depuis les trois dernières années.

**Nombre consolidé d'unités mises en marché
(2002 - 2004)**



**Produits d'exploitation et BAIIA¹⁾
(2002 - 2004)**



Note:

- 1) Le BAIIA n'est pas une mesure de rendement reconnue aux termes des PCGR. Pour obtenir le rapprochement de notre BAIIA avec la mesure la plus directement comparable calculé conformément aux PCGR du Canada, se reporter à la note 5 sous la rubrique « Principales données financières consolidées » à la page 37 du présent prospectus.

Nos produits d'exploitation annuels ont progressé, passant d'environ 12,7 millions de dollars en 2002 à 83,7 millions de dollars en 2004, ce qui représente un taux de croissance annuel composé (un « TCAC ») de 156 %. Notre entreprise est rentable depuis les deux derniers exercices et la direction croit que la société est en bonne position pour poursuivre sa croissance à l'avenir.

Nous prévoyons continuer à augmenter le nombre de nos produits et de nos conceptions sans fil qui vont au-delà des téléphones sans fil, pour y inclure de nouvelles technologies dont les suivantes :

- les produits VoIP ➤ norme de communications vocales qui utilise le protocole Internet (les produits comprennent des combinés utilisant la norme WiFi);
- les produits SMS/MMS ➤ technologie utilisée pour envoyer des messages textes et des images entre des téléphones cellulaires et des téléphones résidentiels;
- la vidéotransmission sans fil ➤ technologie utilisée pour transmettre des images à partir d'un téléphone-appareil photo;
- l'audio en bande élargie ➤ technologie qui permet d'améliorer grandement la qualité sonore;
- les capteurs sans fil pour soins aux bébés ➤ technologie utilisée pour surveiller les divers aspects de la santé d'un bébé.

Nous croyons que notre mise au point continue de produits à l'aide de ces nouvelles technologies facilite notre entrée immédiate et notre croissance sur d'autres marchés géographiques, notamment aux États-Unis, où la nouvelle réglementation annoncée récemment par la Federal Communications Commission des États-Unis (la « FCC ») autorise l'utilisation de produits DECT dans la bande de radiofréquences de 1920-1930 MHz à compter du 1^{er} avril 2005.

Notre objectif est de devenir le leader mondial de la conception et de la fabrication intégrées de produits de communication sans fil sur nos marchés cibles, et de devenir le fournisseur privilégié de ces produits auprès des distributeurs de marque privée et des sociétés de télécommunications qui occupent une place prépondérante dans le secteur. Les principaux éléments de notre stratégie pour réaliser cet objectif sont les suivants :

- exploiter notre savoir-faire pour développer des produits novateurs pour des marchés technologiques nouveaux et émergents;
- élargir notre répertoire de produits offerts à notre clientèle actuelle;
- accroître notre clientèle;
- proposer nos capacités de distribution et de ventes à de nouveaux marchés géographiques;
- rechercher des acquisitions stratégiques.

Nous estimons que notre équipe de dirigeants, qui a supervisé le développement et la commercialisation de 57 produits depuis 2002, possède l'expérience, les compétences et le savoir-faire nécessaires pour mettre en œuvre nos stratégies et nous aider à prendre de l'expansion.

Nos installations comprennent ce qui suit : un siège social et installation de recherche et de développement de produits de 40 000 pieds carrés à Richmond, en Colombie-Britannique; une installation de fabrication de 240 000 pieds carrés à Dongguan, province de Guangdong, en Chine, qui a obtenu les accréditations ISO 9001 : 2000 et ISO 14001 : 2004; un bureau à Hong Kong qui s'occupe des ventes, du service à la clientèle, du développement de produits ainsi que de la gestion de la chaîne d'approvisionnement et de l'usine; et un bureau de ventes et de service à la clientèle au Royaume-Uni.

Le placement

Titres offerts :

- actions ordinaires

Prix d'offre :

- \$ CA l'action ordinaire

Montant :

- \$ CA

Option pour attributions excédentaires :

Une option pour attributions excédentaires, pouvant être levée pendant une période de 30 jours suivant la date de clôture du présent placement, a été consentie aux preneurs fermes pour qu'ils puissent acheter jusqu'à concurrence d'un nombre total de ● actions ordinaires supplémentaires au prix d'offre pour couvrir les attributions excédentaires, le cas échéant, et aux fins de stabilisation du cours. Si l'option pour attributions excédentaires est levée intégralement, le nombre total d'actions ordinaires qui seront vendues dans le cadre du présent placement sera de ● , le total du prix d'offre sera de ● \$ CA, le total de la rémunération des preneurs fermes sera de ● \$ CA et le total du produit net nous revenant sera de ● \$ CA. Se reporter à la rubrique « Mode de placement »,

Actions en circulation compte tenu de la réalisation du placement :

- actions ordinaires.

Le nombre d'actions en circulation ne comprend pas les actions ordinaires pouvant être émises à la conversion ou au rachat d'un montant en capital total d'environ 17,9 millions de dollars canadiens de débentures convertibles, d'un total de 327 078 actions ordinaires pouvant être émises à l'exercice de bons de souscription ni d'un total de 913 500 actions ordinaires visées par des options en circulation aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions. Se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres ».

Emploi du produit :

Du produit net du présent placement, nous prévoyons utiliser une tranche d'environ 20 % pour agrandir nos capacités de fabrication, une tranche d'environ 30 % à des fins de recherche et de développement de produits et environ 15 % pour rembourser les facilités de crédit existantes et le solde d'environ 35 %, avec des fonds provenant de nos activités, à des fins générales et pour les besoins du fonds de roulement. Se reporter à la rubrique « Emploi du produit ».

Facteurs de risque :

Un placement dans les actions ordinaires de la société est spéculatif et comporte un niveau élevé de risques. Vous devriez examiner attentivement les renseignements présentés sous la rubrique « Facteurs de risque » à compter de la page 65 du présent prospectus et d'autres renseignements figurant dans le présent prospectus avant d'acheter des actions ordinaires de la société.

Sommaire des données financières consolidées

Le sommaire des données financières pro forma non vérifiées et des données financières consolidées figurant ci-dessous est tiré de notre état des résultats consolidé condensé pro forma non vérifié et de nos états financiers consolidés vérifiés inclus ailleurs dans le présent prospectus. Il est important de lire l'information suivante conjointement avec ces états financiers et les notes complémentaires qui s'y rapportent, ainsi qu'avec le rapport de gestion qui est inclus ailleurs dans le présent prospectus. Les données financières pro forma non vérifiées supposent que l'acquisition par la Société d'Ascalade Technologies a été effectuée par la société mère à des fins comptables, Ascalade Holdings, et que cette acquisition est survenue le 1^{er} janvier 2004.

	Données consolidées pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 ⁽¹⁾ (non vérifié)	Exercices terminés les 31 décembre		
		2004 ⁽²⁾	2003	2002
		(en milliers, sauf les données par action)		
Données tirées des états consolidés des résultats				
Produits d'exploitation	84 027 \$	83 705 \$	61 985 \$	12 747 \$
Coût des ventes	70 570	70 570	52 777	10 514
Bénéfice brut	13 457	13 135	9 208	2 233
Charges				
Frais de vente, de marketing et de distribution	1 565	1 513	1 029	334
Frais de recherche, de conception et de développement de produits	1 679	1 562	1 654	411
Frais généraux et administratifs	3 231	1 746	1 010	1 045
Amortissement	3 931	4 189	1 933	276
Total des charges	10 406	9 010	5 626	2 066
Bénéfice avant autres charges et impôts	3 051	4 125	3 582	167
Autres charges				
Intérêts débiteurs	519	1 010	434	132
Frais de restructuration	—	1 089	—	—
Perte de change	125	148	226	3
	644	2 247	660	135
Bénéfice avant impôts	2 407	1 878	2 922	32
Impôts sur les bénéfices				
Exigibles	(104)	(104)	256	—
Futurs	1 016	875	251	159
	912	771	507	159
Bénéfice net (perte nette)	1 495 \$	1 107 \$	2 415 \$	(127)\$
Bénéfice net (perte nette) par action				
de base	0,15 \$	0,25 \$	0,59 \$	(0,03)\$
dilué	0,15 \$	0,25 \$	0,59 \$	(0,03)\$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation				
de base	10 122 587	4 412 157	4 125 000	4 125 000
dilué	10 134 362	4 423 932	4 125 000	4 125 000

	Aux 31 décembre	
	2004 ⁽²⁾	2003
	(en milliers)	
Données tirées du bilan consolidé		
Espèces et quasi-espèces	4 657 \$	125 \$
Débiteurs	14 192	8 183
Stocks	16 887	13 573
Total de l'actif	64 608	36 535
Créditeurs et charges à payer	10 838	8 838
Dette à long terme, y compris la tranche à court terme	15 255	5 128
Déventures convertibles ⁽³⁾	8 742	—
Montants dus à des apparentés ⁽⁴⁾	9 027	19 866
Total des capitaux propres	19 193	2 293

	Données consolidées pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 ⁽¹⁾	Exercices terminés les 31 décembre		
		2004 ⁽²⁾	2003	2002
		(en milliers)		
		(non vérifié)		
Principales données financières				
BAIIA ⁽⁵⁾	8 304 \$	9 636 \$	6 018 \$	516 \$

	Données consolidées pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 ⁽¹⁾	Exercices terminés les 31 décembre		
		2004 ⁽²⁾	2003	2002
		(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action) (non vérifié)		
Données supplémentaires en dollars canadiens				
Produits d'exploitation	109 361 \$ CA	108 942 \$ CA	86 872 \$ CA	20 018 \$ CA
Coût des ventes	91 847	91 847	73 967	16 511
Bénéfice brut	17 514	17 095	12 905	3 507
BAIIA ⁽⁵⁾	10 808	12 541	8 434	810
Bénéfice net (perte nette)	1 946	1 441	3 385	(199)
Bénéfice net (perte nette) par action				
de base	0,20 \$ CA	0,33 \$ CA	0,83 \$ CA	(0,05)\$ CA
dilué	0,20 \$ CA	0,33 \$ CA	0,83 \$ CA	(0,05)\$ CA

Notes :

- (1) Les données financières pro forma non vérifiées supposent que l'acquisition par la société d'Ascalade Technologies a été effectuée par la société mère à des fins comptables, Ascalade Holdings, et que l'acquisition a eu lieu le 1^{er} janvier 2004. Elles ajustent également les intérêts débiteurs et l'amortissement des frais d'émission des titres d'emprunt, en supposant qu'une filiale de Karce International Holdings Company Limited (« Karce ») a cédé à la société environ 9,2 M\$ d'emprunts et d'avances que nous lui devons, en échange de l'émission de déventures convertibles d'un montant approximatif de 5,0 M\$ CA, de 62 612 bons de souscription et de 904 973 actions ordinaires de la société, le 1^{er} janvier 2004, et que les déventures convertibles émises en 2004 à l'intention de Karce ont été converties en actions ordinaires le 1^{er} janvier 2004. La société a l'intention d'exercer son droit de remboursement de ces déventures convertibles en échange d'actions ordinaires de la Société, après l'exécution du présent placement.
- (2) En vertu des PCGR du Canada, l'acquisition d'Ascalade Technologies par Ascalade Holdings le 19 novembre 2004 a été comptabilisée à titre de regroupement d'entreprises par acquisition, Ascalade Holdings étant considéré comme la société mère à des fins comptables. Les états financiers consolidés vérifiés d'Ascalade (i) reflètent les résultats historiques d'Ascalade Holdings, lesquels ont été comptabilisés selon la méthode de continuité des intérêts communs, et (ii) consolident les résultats d'Ascalade Technologies après l'acquisition.
- (3) La société a l'intention d'exercer son droit de remboursement de ces déventures convertibles en échange d'actions ordinaires de la société, après l'exécution du présent appel à l'épargne.
- (4) Le 31 mars 2005, une filiale de Karce a cédé à la société des prêts et avances d'un montant approximatif de 9,2 M\$ que nous lui devons, en échange de l'émission de déventures convertibles pour un montant approximatif de capital de 5,0 M\$ CA, de 62 612 bons de souscription et de 904 973 actions ordinaires de la société. Karce est un actionnaire principal de la société. Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires ».
- (5) Le BAIIA représente le bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement, frais de restructuration, et conversion de devises. Le BAIIA n'est pas une mesure de rendement reconnue en vertu des PCGR du Canada et ne fait pas l'objet de définitions normalisées prescrites par les PCGR du Canada. La méthode que nous employons pour calculer le BAIIA peut être différente des méthodes utilisées par d'autres entités. Nous croyons toutefois que le BAIIA est une mesure complémentaire utile de la rentabilité avant impôts et qu'elle est couramment utilisée par la communauté financière et d'investissement à des fins d'évaluation. Se reporter à la note 5 sous le tableau intitulé « Principales données financières consolidées » à la page 37 du présent prospectus pour obtenir un rapprochement du BAIIA avec la mesure la plus comparable calculée conformément aux PCGR du Canada.

VUE D'ENSEMBLE DE LA SOCIÉTÉ

Nous concevons et fabriquons des produits de communications sans fil pour les segments en croissance des entreprises et du marché grand public du secteur des communications sans fil. Nos produits courants comprennent des téléphones numériques sans fil, des systèmes téléphoniques vocal sur Internet (« VoIP ») (y compris les combinés WiFi), des téléphones de téléconférence numériques sans fil d'entreprise et des interphones numériques sans fil de surveillance de bébé. Nous sommes reconnus par des revues de biens de consommation et des salons professionnels d'électronique pour grand public comme un concepteur et un fabricant de premier plan de produits sans fil.

Nos produits sont distribués à grande échelle sur actuellement 4 continents et dans 35 pays. Nos principaux clients sont des distributeurs de marque privée d'importants « distributeurs de marque privée » (distributeurs qui vendent nos produits sous la désignation de leurs propres marques) et des sociétés de télécommunications qui occupent une place prépondérante dans le secteur et dont les marques sont bien connues, telles que :

Philips	British Telecom	Toshiba	NEC
Thomson	ClearOne	Cable & Wireless	NTL
Audioline	Amytel	One.Tel	Brondi
Profoon	Swisscom	Oricom	Switel

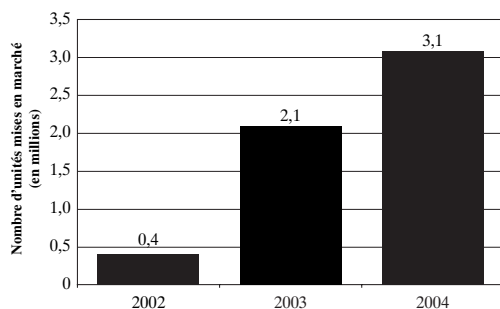
Ascalade a été fondée en 1993 par M. Edmund Ho, notre président du conseil, président et chef de la direction actuel. Avant d'établir Ascalade, M. Edmund Ho et notre chef de la technologie, M. Bruce Bernard, travaillaient pour une société de matériel de télécommunications de premier plan au sein de l'équipe qui a mis sur pied la division des télécommunications de cette société. Lorsqu'ils étaient au service de cette société, MM. Ho et Bernard ont mis au point le premier téléphone sans fil numérique 900 MHz, produit qui a été vu comme une percée technologique majeure dans le secteur des téléphones sans fil et qui a représenté un élément important du succès que la société a remporté sur le marché américain de la téléphonie sans fil.

De 1993 à 2000, Ascalade exerçait ses activités à titre d'entreprise de conception qui offrait une vaste gamme de solutions de développement de produits sur une base contractuelle. En 2000, Ascalade a modifié son orientation stratégique pour s'associer à certains fabricants afin d'offrir aux distributeurs de marque privée des appareils de communication sans fil conçus et produits par une entreprise intégrée verticalement. Ces rapports étroits se sont traduits en novembre 2004 par la fusion de nos activités actuelles de recherche et de développement et de fabrication pour établir la structure d'entreprise existante d'Ascalade. Depuis, nos compétences fondamentales portent désormais sur l'intégration de créations industrielles et téléphoniques souples et innovatrices à des capacités de fabrication efficaces. Nous croyons que notre équipe de direction, qui a supervisé le développement et la commercialisation de 57 produits depuis 2002, possède les compétences et le savoir-faire nécessaires pour évoluer à partir de ces compétences fondamentales et pour élargir notre entreprise.

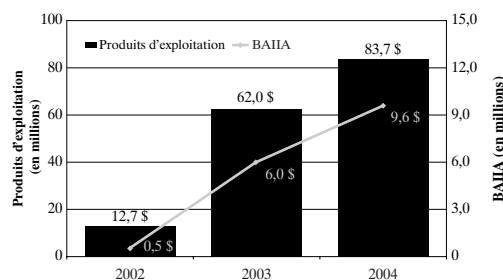
En misant sur l'expérience de nos dirigeants en gestion dans la technologie de la téléphonie sans fil, nous avons d'abord établi nos capacités de production et de conception sur le marché des appareils de télécommunications numériques sans fil évoluées (« DECT »). DECT est la principale norme pour les téléphones sans fil résidentiels en Europe et est utilisée dans de nombreux autres pays. En 2004, les téléphones sans fil représentaient environ 65 % du marché résidentiel européen des téléphones, la norme DECT étant utilisée à l'égard de quelque 58 % de ces téléphones. Nous avons initialement concentré nos activités sur le marché européen segmenté où nous étions en mesure d'utiliser nos compétences en fabrication évoluée et en conception souple pour créer un éventail de produits à marge bénéficiaire supérieure, conformes aux différentes normes technologiques et aux nombreuses caractéristiques de produit exigées par les divers pays européens. Nous avons aidé des distributeurs de marque privée locaux européens à s'emparer d'une part de marché en leur offrant des produits comportant des caractéristiques techniques novatrices et des conceptions industrielles attrayantes. A mesure que la part de marché de nos divers clients augmentait, nous nous sommes forgés une réputation de société capable de produire des produits de qualité dans les délais impartis et conformément au budget, qui présentent les caractéristiques attrayantes des nouveaux produits demandées par les clients de détail. Cette réputation nous a permis d'obtenir de nouveaux clients, qui comprennent maintenant des distributeurs de marque privée multinationaux et de grandes sociétés de télécommunications dotées de marques privées de grande réputation et ayant reçu des éloges de la part du secteur.

Aujourd'hui, nos principaux produits sont toujours vendus sur le marché de la téléphonie numérique sans fil. Nous sommes un chef de file mondial de solutions technologiques sans fil DECT et offrons des créations compétitives en téléphonie et en VoIP. Selon nous, nous occupons actuellement sur la scène internationale le troisième rang des fabricants d'appareils de communications sans fil DECT, avec une part de marché d'environ 11 %. Tel qu'il est indiqué ci-après, nous affichons une croissance importante au chapitre du nombre de produits mis en marché, des produits d'exploitation et du BAIIA depuis les trois dernières années.

**Nombre consolidé d'unités mises en marché
(2002 - 2004)**



**Produits d'exploitation et BAIIA¹⁾
(2002 - 2004)**



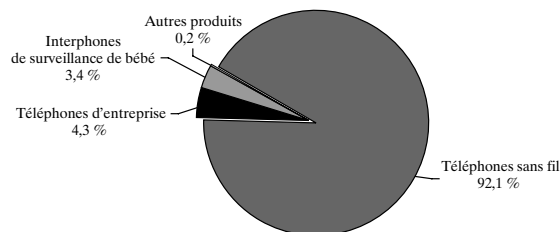
Note:

- 1) Le BAIIA n'est pas une mesure de rendement reconnue aux termes des PCGR. Pour obtenir le rapprochement de notre BAIIA avec la mesure la plus directement comparable calculé conformément aux PCGR du Canada, se reporter à la note 5 sous la rubrique « Principales données financières consolidées » à la page 37 du présent prospectus.

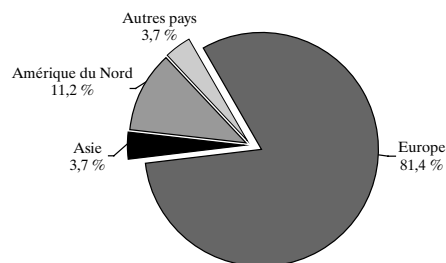
Nos produits d'exploitation annuels ont progressé, passant d'environ 12,7 millions de dollars en 2002 à 83,7 millions de dollars en 2004, ce qui représente un taux de croissance annuel composé (un « TCAC ») de 156 %. De plus, notre entreprise est rentable depuis les deux derniers exercices et la direction croit que la société est en bonne position pour poursuivre sa croissance à l'avenir.

Nos produits d'exploitation par produit et par région géographique pour 2004 sont les suivants :

**Produits d'exploitation par produit
(2004)**



**Produits d'exploitation par région géographique
(2004)**



Nous prévoyons continuer à lancer des appareils novateurs qui mettent à profit notre technologie actuelle tout en augmentant le nombre de nos produits et de nos conceptions sans fil qui vont au-delà des téléphones sans fil, pour y inclure de nouvelles technologies dont les suivantes :

- les produits VoIP ➤ norme de communications vocales qui utilise le protocole Internet (les produits comprennent des combinés utilisant la norme WiFi);
- les produits SMS/MMS ➤ technologie utilisée pour envoyer des messages textes et des images entre des téléphones cellulaires et des téléphones résidentiels;
- la vidéotransmission sans fil ➤ technologie utilisée pour transmettre des images à partir d'un téléphone-appareil photo;
- l'audio en bande élargie ➤ technologie qui permet d'améliorer grandement la qualité sonore;
- les capteurs sans fil pour soins aux bébés ➤ technologie utilisée pour surveiller les divers aspects de la santé d'un bébé.

Nous croyons que notre mise au point continue de produits à l'aide de ces nouvelles technologies facilite notre entrée immédiate et notre croissance sur d'autres marchés géographiques, notamment aux États-Unis, où la nouvelle réglementation annoncée récemment par la Federal Communications Commission des États-Unis (la « FCC ») autorise un spectre sans fil réservé aux produits DECT dans la bande de radiofréquences de 1920-1930 MHz à compter du 1^{er} avril 2005.

VUE D'ENSEMBLE DU SECTEUR

Généralités

Les 15 dernières années ont mis en évidence des percées décisives dans le domaine de la technologie des télécommunications. En 2002, le nombre d'abonnés mondiaux aux services de téléphonie cellulaire a excédé pour la première fois le nombre d'abonnés aux services téléphoniques fixes. De façon générale, l'acceptation grandissante des technologies sans fil et la prolifération d'Internet ont incité les consommateurs à modifier leurs comportements et leurs préférences en matière de produits, dont les suivants :

- l'abandon du matériel de communications analogique en faveur du matériel de communications numérique;
- la demande croissante des consommateurs pour une meilleure connectivité aux réseaux de communications et de données;
- l'accent mis sur la convergence des produits et sur leur facilité d'utilisation.

Le marché résidentiel de la téléphonie est influencé par la demande accrue de produits sans fil, résultat du foisonnement à l'échelle mondiale des téléphones cellulaires. Selon l'Union internationale des télécommunications, le nombre d'abonnés à des services de téléphones cellulaires en juin 2004 s'élevait à plus de 1,5 milliard et les téléphones résidentiels sans fil commencent à intégrer plusieurs des caractéristiques novatrices de produits qui sont déjà familières sur le marché des téléphones cellulaires. Nous croyons que la demande visant ces nouvelles caractéristiques de produits et une meilleure connectivité à des données numériques et à des réseaux de communications alimente la transition du marché résidentiel vers les téléphones sans fil numériques.

Le marché du remplacement des téléphones sans fil analogiques par la nouvelle génération des téléphones numériques est vaste. Aux États-Unis, 71 % des téléphones sans fil existants utilisent une technologie analogique alors qu'en Europe le transfert vers la téléphonie numérique est plus avancé (21 % des téléphones sans fil en Europe sont analogiques). De plus, 10 % des téléphones résidentiels aux États-Unis et 27 % en Europe sont des téléphones filaires traditionnels qui représentent d'autres possibilités de remplacement par des produits sans fil.

Enjeu suscité par les « technologies de rupture », VoIP et WiFi

Le secteur des télécommunications pourrait être confronté à changement radical causé par l'émergence des communications vocales sur Internet. Le nombre accru d'ordinateurs (« PC ») et l'augmentation du taux de pénétration d'Internet (64 % aux États-Unis en 2003) ont créé un énorme marché potentiel pour les utilisateurs qui souhaitent faire des communications téléphoniques au moyen d'une connexion Internet à bande élargie plutôt que de lignes téléphoniques du réseau téléphonique public commuté (« RTPC »). De plus, les câblodistributeurs ont commencé à lancer des services de téléphonie utilisant la technologie VoIP sur leurs propres réseaux de câbles. Les télécommunications IP sont généralement considérées comme des « technologies de rupture » classiques parce qu'elles sont susceptibles de déloger la technologie et l'infrastructure existantes et d'influer considérablement sur les parts de marché et la rentabilité des fournisseurs de services de télécommunications actuels.

Dans le domaine des communications vocales sur Internet, la technologie VoIP semble être le moyen le plus répandu de chiffrer la voix. Les applications VoIP sont disponibles depuis plusieurs années sous forme de logiciels de téléchargement pour permettre les communications vocales PC-PC sur Internet. Toutefois, à ce jour, les problèmes de fiabilité, de qualité et de complexité des produits ont constitué un obstacle à leur mise en œuvre sur une vaste échelle. Cependant, les progrès technologiques récents et les nouveaux produits ont été conçus pour résoudre ces problèmes, et l'utilisation de la technologie VoIP devrait croître substantiellement au cours des prochaines années.

Tout comme les utilisateurs de téléphones ordinaires se sont mis à exiger des produits sans fil, on s'attend à ce que les utilisateurs VoIP exigent aussi des produits VoIP sans fil. Parmi les nouveaux produits de combiné sans fil qui permettent aux utilisateurs d'accéder aux systèmes VoIP, certains d'entre eux utiliseront les bandes de fréquences du téléphone sans fil ordinaire pour connecter le combiné au PC et aux réseaux locaux. D'autres produits VoIP sans fil utiliseront le protocole 802.11b, appelé aussi « WiFi », pour accéder à une passerelle à large bande.

La croissance des réseaux locaux sans fil (« WLAN ») a donné lieu à des possibilités de combiner les technologies VoIP et WiFi pour permettre les communications téléphoniques sur Internet WLAN (« VoWLAN »). Le groupe Dell'Oro, une société d'étude de marché, est d'avis que le marché mondial WLAN total a atteint 1,8 milliard de dollars en 2003, soit une augmentation de 16 % par rapport à 2002. Jusqu'à présent, les fabricants de téléphones VoWLAN ont misé sur le marché des entreprises comme technologie susceptible de livrer concurrence aux systèmes téléphoniques PBX. Les constructeurs PBX ont réagi en intégrant la technologie IP à leurs systèmes PBX existants. À la fin de 2003, près de la moitié des ventes de systèmes PBX auprès des entreprises comprenaient un élément IP, tandis que les ventes d'installations utilisant uniquement le protocole IP n'ont représenté qu'une part de marché de 3 %, qui est toutefois grandissante. Selon le groupe Dell'Oro, les produits d'exploitation des WLAN augmenteront au cours des prochaines années selon un TCAC de 20 %, dépassant ainsi 1 milliard de dollars en 2008.

Selon nous, étant donné que le marché des télécommunications entre dans une nouvelle ère par suite de l'émergence des technologies VoIP et WiFi, les fournisseurs de produits sans fil à faible portée renommés pour la conception originale de leurs produits dans les délais impartis et la qualité supérieure de leurs produits seront bien placés pour tirer avantage des progrès significatifs réalisés dans le domaine de la technologie des télécommunications résidentielles et d'entreprise.

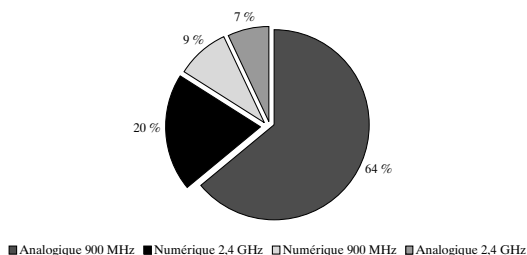
Nos marchés

Marché des téléphones sans fil

La transition des services téléphoniques résidentiels fixes aux téléphones sans fil s'effectue rapidement dans les pays développés. En Europe, quelque 40 millions de téléphones sans fil ont été vendus en 2003, pour un marché représentant environ 1,4 milliard d'euros. L'Amérique du Nord est également un grand importateur de téléphones sans fil, soit un marché représentant près de 1,8 milliard de dollars de ces produits en 2003. Aux États-Unis, les téléphones sans fil représentent environ 90 % du marché résidentiel et environ 2 % du marché des entreprises. En Europe, 65 % du marché résidentiel et 10 % du marché des entreprises utilisent le sans-fil. Le principal élément qui distingue le marché américain du marché européen est le fait que la migration vers les

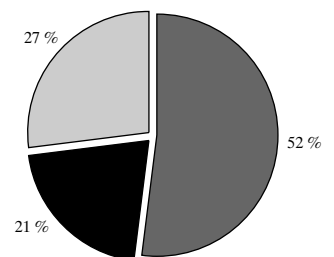
téléphones numériques sans fil est beaucoup plus avancée en Europe où l'on prévoit qu'elle sera terminée d'ici 2007, et ce, en raison de modifications de la réglementation. En revanche, en Amérique du Nord, 71 % des téléphones sans fil vendus en 2003 utilisaient une technologie analogique.

Composition de la technologie du marché américain des téléphones sans fil en 2004



■ Analogique 900 MHz ■ Numérique 2,4 GHz □ Numérique 900 MHz ■ Analogique 2,4 GHz

Composition de la technologie du marché résidentiel européen des téléphones en 2002 en termes d'importance



■ Sans fil DECT ■ Sans fil analogique □ Filaire fixe

Source : The DECT Industry Report, édition 2005

Les marchés résidentiels en Amérique du Nord et en Europe de la téléphonie sont parvenus à maturité. Le succès des fournisseurs de produits sur ces marchés repose sur l'innovation constante des produits, la supériorité technologique et conceptuelle, l'ajout aux produits existants de nouvelles caractéristiques et de caractéristiques à valeur ajoutée à prix concurrentiels. Bon nombre de ces caractéristiques et nouvelles fonctions éventuelles ont été empruntées au marché de la téléphonie cellulaire qui évolue rapidement et sont mises en œuvre avec la technologie numérique. Voici certaines de ces caractéristiques :

- messagerie textuelle;
- capacité de télécharger des logos et des tonalités de sonnerie;
- gestion du livret des contacts;
- notifications à partir de listes de contacts;
- avertissements;
- navigation sans fil sur Internet;
- nouvelles ou la radio Internet;
- messagerie instantanée.

Les téléphones numériques sans fil ont actuellement un cycle de vie d'environ trois à cinq ans. Cette brève durée est due aux progrès de la technologie, aux nouvelles fonctions et aux nouveaux styles, aux changements dans les perceptions et les demandes des consommateurs pour les téléphones cellulaires. Le cycle de vie des téléphones numériques sans fil pourrait être encore plus court si les fonctions des téléphones cellulaires sont transposées sur les téléphones numériques.

Les principales technologies numériques sur le marché de la téléphonie sans fil sont la technologie DECT en vigueur principalement en Europe et la technologie des télécommunications numériques sans fil mondiales (« WDCT ») qui est favorisée par l'Amérique du Nord.

- DECT — est une technologie radio numérique à grande capacité bien développée qui est utilisée dans plus de 100 pays dans le monde pour des applications sans fil commerciales et résidentielles. De 2001 à 2003, les mises en marché mondiales de produits DECT destinés au marché grand public ont augmenté de 50 %, ce qui représente un TCAC de 23 %. Depuis 1993, la technologie DECT a été utilisée principalement dans les téléphones sans fil, mais elle peut également être adaptée pour plusieurs autres utilisations lorsqu'une communication numérique à faible portée sûre est requise. DECT est devenue la principale norme technologique de la téléphonie sans fil résidentielle en Europe en termes de volume où

23 millions de produits de téléphonie sans fil ont été mis en marché en 2003 sur un total de 40 millions. Bien que la plupart des ventes de produits DECT à ce jour aient été réalisées sur le continent européen, il existe des débouchés considérables pour la technologie DECT aux États-Unis, en Israël, en Australie, en Chine, en Inde, en Indonésie et en Amérique latine. En Europe, la norme DECT utilise le spectre spécifique de la bande de radiofréquences de 1880-1900 MHz. Une décision importante a été prise aux États-Unis en septembre 2004 lorsque la FCC a modifié sa réglementation pour ouvrir la bande de fréquences de 1920-1930 MHz aux produits DECT à compter du 1^{er} avril 2005. En raison des caractéristiques techniques supérieures et des économies d'échelle mondiales existantes des produits DECT, la décision de la FCC fait en sorte que les produits utilisant la norme DECT pourront s'emparer d'une partie de la part de marché existante des produits analogiques et d'autres produits numériques sans fil en Amérique du Nord.

- WDCT — est une variante du protocole DECT qui a été mis au point principalement pour l'Amérique du Nord et qui exploite le spectre des bandes de fréquences de 2,4 GHz et de 5,8 GHz. Les technologies WDCT et DECT ont de nombreuses spécifications techniques et éléments de conception en commun. Toutefois, la norme WDCT est désavantagée en partie par le fait qu'elle est sujette au brouillage radio provenant d'autres appareils exploitant la même bande de fréquences, notamment les micro-ondes et les produits Bluetooth et WiFi. En autorisant l'exploitation des produits utilisant la norme DECT dans la bande de fréquences de 1920-1930 MHz aux États-Unis, la FCC fait disparaître plusieurs des motifs ayant justifié le développement initial de la norme WDCT.

Un avantage technique important des téléphones sans fil DECT réside dans le fait qu'ils exploitent une bande de fréquences différente des réseaux sans fil WiFi qui sont actuellement installés dans plusieurs entreprises partout dans le monde. Par conséquent, les produits DECT ne nuisent pas aux autres dispositifs sans fil installés.

La norme DECT a intégré des capacités étendues de transmission de données complètes dès sa conception. Puisque cette norme est parvenue à maturité, il est relativement facile et peu coûteux d'ajouter un poste fixe DECT à une passerelle à bande élargie ou à un produit de routeur, car bon nombre de ces produits contiennent déjà un accès au réseau local ou un accès Internet sans fil, de fournir des fonctionnalités téléphoniques et d'incorporer la téléphonie IP aux téléphones DECT résidentiels actuels. Ainsi, les nouveaux produits pourront supporter les fonctionnalités VoIP et RTPC traditionnelles moyennant des frais supplémentaires minimes pour le développement de produits.

Bien que DECT soit devenue la principale norme technologique de la téléphonie sans fil résidentielle en Europe et qu'elle ait obtenu une acceptation initiale dans bon nombre d'autres pays partout dans le monde, la pénétration du marché à l'extérieur de l'Europe se fait de manière relativement limitée. En 2003, par exemple, 87 % de toutes les expéditions de DECT s'effectuaient vers l'Europe. Jusqu'à maintenant, la pénétration du marché est ralentie au-delà de l'Europe en raison de trois facteurs clés :

- les obstacles au commerce, sous forme de réglementation et d'accès aux spectres;
- une fixation de prix relativement élevés;
- l'importance accordée par les fabricants à la forte croissance du marché européen.

Aujourd'hui, les changements suivants dans le secteur devraient augmenter la pénétration des produits DECT sur des marchés géographiques à l'extérieur de l'Europe. Ces changements comprennent notamment :

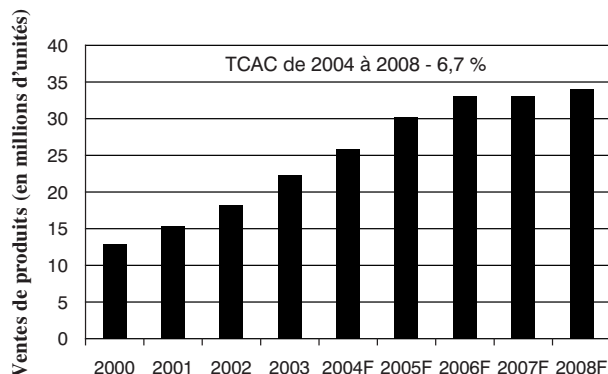
- la libéralisation de la réglementation du spectre des radiofréquences partout dans le monde alors que les organismes de réglementation, dont la FCC, s'appliquent à être plus neutres quant aux techniques visées;
- la baisse des prix de revient liés aux technologies et l'augmentation des économies d'échelle pour DECT entraînent des réductions continues dans les prix des composants et des produits.

Selon l'association du secteur, DECT Forum, le marché mondial (à l'exclusion des États-Unis) des appareils DECT devrait doubler de taille, passant de 25 millions d'unités en 2003 à 51 millions d'unités d'ici 2008, soit un TCAC d'environ 15 %. Cette croissance projetée a été établie en tenant compte de l'évolution rapide qui caractérise actuellement les produits faisant appel à la technologie DECT.

Les graphiques ci-dessous présentent le total des ventes mondiales projetées et historiques de terminaux DECT de 2000 à 2008, par région géographique. Les ventes d'unités DECT en termes de volume en Europe devraient passer de 26,2 millions d'unités en 2004 à 34,0 millions d'unités en 2008, soit un TCAC de 6,7 %, tandis que les ventes d'unités DECT dans le reste du monde devraient passer de 6,2 millions d'unités en 2004 à 17,7 millions d'unités en 2008, soit un TCAC de 30,0 %.

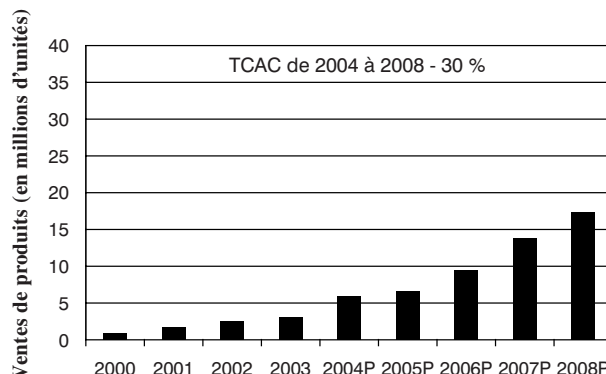
Croissance historique et prévisionnelle du marché DECT

Europe occidentale (de 2000 à 2008)



Croissance historique et prévisionnelle du marché DECT

Reste du monde (de 2000 à 2008)



Source : The DECT Industry Report, édition 2005

Marché des systèmes de téléphonie VoIP

La croissance rapide d'Internet a permis d'améliorer les réseaux de communications de la voix traditionnels en diminuant leurs coûts ultimes et en ajoutant de nouvelles fonctions aux offres actuelles de téléphonie. En général, la transmission du trafic de la voix par la technologie par paquets IP, sur Internet et sur des réseaux de télécommunications privés, est appelée « téléphonie IP » ou « VoIP ». La technologie VoIP est beaucoup plus efficace que la technologie RTPC traditionnelle. Lorsqu'un appel téléphonique traditionnel est fait sur le RTPC, les données vocales sont transmises sur un réseau de commutation de circuits analogique qui exige qu'un chemin de réseau « permanent » ou un « circuit » spécifique soit établi et maintenu pendant la durée de l'appel. Ce circuit ne peut être utilisé pour transmettre d'autres données, même pendant les silences d'une conversation. Par contre, lorsqu'un appel est effectué par l'entremise d'un réseau à commutation par paquets numériques IP, comme c'est le cas pour un appel VoIP, les données vocales sont décomposées en paquets numériques qui sont acheminés simultanément sur différents chemins de réseau, selon les chemins les plus efficaces, pour ensuite être réassemblés et reconvertis en signaux vocaux analogiques à leur destination finale. De cette façon, la technologie à commutation par paquets maximise l'efficacité de la largeur de bande.

Au départ, les gens se sont intéressés aux appels téléphoniques pouvant être faits sur Internet pour réduire le coût de leurs interurbains. De 1998 à 2003, la part de trafic international de la téléphonie IP est passé de 0,2 % à 13 %, car les exploitants ont compris qu'ils pouvaient réaliser des économies sur le routage d'appels sur de grandes distances.

L'apparition de la téléphonie IP crée des circonstances favorables pour les fournisseurs de produits numériques sans fil en leur permettant de mettre au point de nouveaux produits évolués qui intègrent les technologies VoIP et sans fil. Ces combinés pourront inclure les nouvelles fonctions avancées et les nouveaux produits que proposent les fournisseurs de services VoIP. Les consommateurs sur le marché de la téléphonie s'attendent à se voir offrir des produits de très grandes fiabilité et qualité à prix concurrentiels. À notre avis, les éléments déterminants de la prospérité des fournisseurs sur le marché résidentiel de la téléphonie IP seront le savoir-faire en conception et la capacité de fabriquer des produits de qualité à des prix concurrentiels.

Les principaux avantages de l'utilisation de la technologie VoIP qui favoriseront son adoption future sont les économies ainsi que la souplesse et l'innovation de l'application. Suit une liste des économies qui pourraient

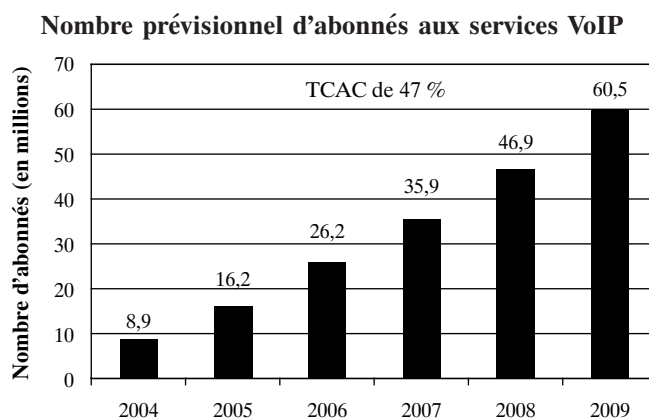
être éventuellement réalisées par suite de la mise en application à grande échelle de la technologie VoIP sur le marché de la téléphonie :

- un seul réseau est requis pour la transmission de données et de la voix, ce qui signifie que les frais d'entretien et d'acquisition seront moins élevés, contrairement aux technologies actuelles de commutation par circuits qui exigent des réseaux distincts pour la transmission de données et de la voix;
- les frais d'interurbains seront considérablement réduits;
- l'utilisation de la technologie de compression permet de placer plus d'appels sur le réseau qu'un système à commutation de circuits, ce qui nécessite moins de dépenses consacrées à la largeur de bande du réseau;
- les systèmes VoIP sont sensiblement plus faciles à gérer, car l'emplacement du combiné peut être déplacé ou modifié ou l'on peut aussi ajouter d'autres emplacements, ce que le système en place ne permet pas de faire, et permettent ainsi de réduire les frais liés aux services des techniciens.

Les caractéristiques des produits VoIP peuvent comprendre les éléments suivants :

- services d'appels locaux et interurbains;
- messagerie unifiée;
- conférence téléphonique et vidéoconférence;
- messagerie instantanée;
- registres d'appels;
- accès à distance aux téléphones du bureau à partir de presque n'importe quel endroit de la planète par un logiciel téléphone.

Nous croyons que la technologie VoIP deviendra la norme de la transmission de la voix à l'avenir. Le tableau ci-après fait état de la croissance projetée du nombre d'abonnés mondiaux aux services VoIP jusqu'en 2009.



Source : Juniper Research, 2004

La téléphonie IP devrait connaître une forte croissance au cours des prochaines années. Selon Gartner Dataquest, d'ici 2007, on prévoit que 97 % de tous les systèmes téléphoniques PBX mis en marché seront activés par la technologie IP.

La direction est d'avis que le marché des micro-entreprises ou bureaux à domicile et le marché résidentiel représentent des secteurs de forte croissance pour les produits VoIP en réseau WiFi. Selon des prévisions établies par Forrester, le taux de pénétration des services résidentiels VoIP pourrait atteindre 30 % d'ici 2010 et 75 % d'ici 2015.

Marché de la téléconférence sans fil d'entreprise

Le marché de la téléconférence sans fil d'entreprise utilise à la fois les technologies DECT et WDCT. Selon les analystes du secteur, la taille du marché mondial de la téléconférence devrait croître selon un TCAC de 20 % entre 2003 et 2008, pour atteindre un chiffre d'affaires annuel de 1,5 milliard de dollars d'ici la fin de cette période.

De nombreux facteurs continueront de stimuler la demande pour les solutions de téléconférence d'entreprise, dont les suivants :

- la mondialisation croissante du commerce des produits et des services;
- la nécessité de communiquer en temps réel avec bon nombre d'employés, de clients et de fournisseurs qui se déplacent dans diverses régions géographiques;
- le temps et l'argent qu'exigent les déplacements sur de longues distances;
- l'éducation et la formation à distance.

Étant donné la conjoncture économique mondiale, les téléphones de téléconférence d'entreprise sont une importante composante des conseils d'administration, des salles de conférence, des salles de formation et autres endroits de travail d'équipe d'une entreprise. Grâce aux innovations faites dans les domaines de la technologie, de la conception et de la fabrication, les nouveaux téléphones de téléconférence d'entreprise sans fil procurent aux participants d'une téléconférence les avantages suivants :

- utilisation des appareils dans des bureaux ou des salles dépourvus de prise de téléphone;
- possibilité de tenir une téléconférence improvisée;
- tenue de téléconférences dans un bureau à cloisons, une salle de réunion, un atelier, une usine ou un entrepôt.

Marché des interphones sans fil de surveillance de bébé

Les interphones sans fil de surveillance de bébé sont l'une des innovations récentes issues de la technologie DECT. Ils permettent aux parents de s'éloigner physiquement de leur enfant tout en maintenant une supervision constante. La direction est d'avis que le marché des interphones sans fil de surveillance de bébé en 2005 représentera environ un million d'unités en Europe et un million d'unités en Amérique du Nord.

Un interphone de surveillance de bébé typique fait appel à la technologie de transmission analogique, qui donne parfois une mauvaise qualité sonore. De plus, certains interphones de surveillance de bébé vendus sur le marché peuvent diffuser involontairement les sons et les conversations provenant de la maison de l'utilisateur à celle de ses voisins sans moyen de protéger la vie privée de l'utilisateur.

En appliquant la technologie DECT à ce marché, des interphones de surveillance numériques de bébé ont été mis au point et ont une grande portée et une excellente qualité sonore. De plus, la transmission est chiffrée de sorte qu'elle évite la diffusion involontaire des conversations de l'utilisateur.

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Produits et clients

Nous concevons et fabriquons des produits de télécommunications sans fil pour des distributeurs de marque privée et des sociétés de télécommunications. Nous offrons des produits de conception évoluée aux nombreuses fonctionnalités qui sont réputés pour leur qualité et leur fiabilité sur leurs marchés. Nos produits courants comprennent des téléphones numériques sans fil, des systèmes de téléphonie VoIP (y compris des combinés WiFi), des postes de téléconférence d'entreprise numériques sans fil et des interphones sans fil de surveillance de bébé numériques. Nous avons conçu 57 modèles différents de produits sans fil depuis 2002 et, à l'heure actuelle, nous fabriquons 54 de ces produits. Compte tenu des différentes marques sous lesquelles nos produits sont mis en marché, nous produisons plus de 342 produits de marques distinctes de clients.

Téléphones sans fil

Nous produisons une gamme complète de téléphones sans fil DECT et WDCT, ainsi que des produits connexes pour divers distributeurs de marque privée ainsi que pour d'importantes sociétés de télécommunications. Ces téléphones exploitent les bandes de fréquences de 900 MHz, de 1,8 GHz, de 2,4 GHz et de 5,8 GHz. Nos téléphones sans fil DECT 1,8 GHz représentent actuellement la part du lion de nos ventes de téléphones sans fil.

La vente de téléphones sans fil a représenté environ 92,1 % de nos produits d'exploitation en 2004, soit 77,1 millions de dollars, et environ 98,7 % de nos produits d'exploitation en 2003, soit 61,2 millions de dollars.

Nous avons stratégiquement positionné notre entreprise de manière à être en mesure de créer des produits de téléphone sans fil faisant appel à l'une ou l'autre de ces technologies selon les besoins du produit ou de l'application. Toutefois, nous croyons que la technologie DECT offre plus de possibilités de croissance.

Outre leur compatibilité avec les réseaux de données sans fil, nos produits se distinguent par leur conception, leurs fonctionnalités, leur qualité et leur prix concurrentiel. Voici les principales caractéristiques de nos produits DECT :

- afficheur;
- menus à touches programmables;
- écran graphique couleur à cristaux liquides;
- fonction mains libres;
- identification de l'appelant;
- agendas privé et collectif;
- sonneries polyphoniques distinctes pouvant être attribuées à un numéro de téléphone.

Nous prévoyons que la technologie de la téléphonie sans fil continuera d'emprunter des caractéristiques et des fonctionnalités du marché de la téléphonie cellulaire. Vers la fin de 2005, nous lancerons notre prochaine génération de téléphones DECT, qui intégrera une interface plus conviviale et un nouveau type d'antenne qui améliorera la portée. Nous travaillons aussi au développement de technologies audio à bande élargie pour nos produits de téléphonie sans fil. Cette technologie améliore la qualité sonore, réduit le bruit de fond et procure à l'utilisateur un confort d'écoute accru par rapport à une ligne téléphonique ordinaire. De tout temps, la qualité sonore des téléphones a été limitée par la bande passante de la ligne téléphonique. Toutefois, notre prochaine génération de téléphones sans fil incorporera des dispositifs de traitement numérique des signaux (« DSP »), ce qui nous permettra d'améliorer la bande passante audio captée par nos téléphones et de rehausser considérablement la qualité sonore.

Nous avons également l'intention de développer de nouveaux produits de téléphone sans fil qui intègrent nos recherches en transmission vidéo en incorporant à ces téléphones des appareils photo et des fonctions multimédias. D'autres nouveaux produits posséderont des caractéristiques utiles telles la résistance à l'eau et des lampes de poche intégrées.

Par ailleurs, nos créations de téléphone sans fil ont reçu des éloges de la part du secteur. Par exemple, nos produits de téléphone sans fil ont été choisis comme le meilleur produit de téléphonie au salon de l'électronique grand public de Las Vegas, en 2001, comme le meilleur *Springboard Module* en juin 2001 parmi les prix décernés aux produits portatifs par la revue *Handheld Computing* et comme la meilleure innovation au salon de l'électronique grand public de Las Vegas, en 2002.

Nos clients cibles pour les téléphones sans fil sont les distributeurs de marque privée qui peuvent distribuer nos produits à une grande variété de clients sur les marchés résidentiel et commercial. Notre expertise en conception et nos grilles tarifaires compétitives nous ont aidé à séduire plusieurs clients importants bien connus, tels que Philips, Alcatel et Atlinks (qui accorde des licences pour la marque GE). Les marques réputées de cette clientèle nous donnent accès à un vaste marché géographique et nous permettent de nous faire connaître dans le secteur, nous procurant ainsi d'autres occasions de commercialiser nos produits auprès de nouveaux clients. Nous poursuivons également nos activités de distribution par l'entremise de distributeurs de marque privée situés dans plus de 35 pays, qui offrent nos produits de téléphonie sans fil sous plus de 80 marques régionales, telles que Amytel, Audioline, Brondi, Betacom, Cable & Wireless, Coop, Haeger, NTL, One.Tel, Oricom, Profoon, Southwestern Bell, Swisscom, Switel et Talk Talk.

En 2004, 81 % de nos produits d'exploitation tirés de la vente de téléphones sans fil provenaient des ventes en Europe, 11 % des ventes en Amérique du Nord, 4 % des ventes en Asie et 4 % des ventes en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Certains de nos plus récents produits de téléphonie sans fil sont les suivants :

Produit	Description et applications	Marques de client représentatives
	<i>Téléphone sans fil série VS</i> — Notre produit DECT d'entrée de gamme. Fonctionnel et élégant, ce téléphone sans fil présente une conception économique et une installation à plusieurs combinés à coût concurrentiel.	• NTL • Cable & Wireless • Audioline • Brondi
	<i>Téléphone sans fil série M1</i> — Successeur de la série VS d'entrée de gamme dans notre nouvelle collection de produits. Ce produit se caractérise par son style simple et dépouillé, ainsi que par son coût concurrentiel.	• Coop • Southwestern Bell • Ranex
	<i>Téléphone sans fil série ES/GS</i> — Fondée sur les téléphones d'entrée de gamme VS, cette série ajoute un écran LCD monochrome haute définition, une mémoire accrue pour les carnets d'adresses, un haut-parleur incorporé au combiné et une option de répondeur numérique dans le combiné.	• NTL • Cable & Wireless • Audioline • Talk Talk
	<i>Téléphone sans fil série LS</i> — Une gamme de combinés DECT économiques avec sonneries polyphoniques. La série LS se distingue également par une mémoire plus généreuse et une option de répondeur numérique dans le poste fixe.	• Philips • NTL • Cable & Wireless • Talk Talk
	<i>Téléphone sans fil série GSX</i> — Une série de produits DECT SMS d'entrée de gamme à prix concurrentiel, conçue pour répondre à la demande de téléphones avec fonction SMS à faible coût. La série GSX se caractérise par des fonctions SMS de base et une capacité de stockage de dix messages SMS.	• Haeger • Brondi • Cable & Wireless • NTL
	<i>Téléphone sans fil série NS</i> — Notre premier téléphone sans fil DECT à écran couleur. Ce produit comprend un écran graphique couleur de 4 K et une option de répondeur numérique dans le poste fixe. Ses caractéristiques comprennent aussi des sonneries polyphoniques et un haut-parleur.	• Philips • Brondi

Produit	Description et applications	Marques de client représentatives
	<i>Téléphone sans fil série M5</i> — Notre produit DECT vedette pour 2005. Ce téléphone est une plate-forme complète comprenant un écran couleur de 65 K, la messagerie SMS, une option de répondeur numérique, une qualité sonore améliorée par un synthétiseur audio à bande élargie, une interface pour carte SIM, des sonneries polyphoniques et un dispositif mains libres en duplex intégral.	• Lancement prévu au cours du troisième trimestre de 2005

Systèmes de téléphonie VoIP

Nous produisons actuellement un nombre de produits VoIP dont, notamment, des systèmes de téléphonie PC-PC et PC-RTPC qui établissent des communications téléphoniques par Internet à l'aide du protocole d'amorçage de session (« SIP ») et incorporent des dispositifs de chiffrements multiples pour garantir la confidentialité et la sécurité des communications. En ce moment, nous produisons également des téléphones WiFi (et nous en développons de nouveaux) pour le marché des entreprises, commercialisés pour des fabricants PBX qui mettent au point des systèmes de téléphonie sans fil internes et pour les bureaux rattachés à un WLAN.

Étant donné que bon nombre de nos produits de ce segment seront lancés à compter du troisième trimestre de 2005, nos produits d'exploitation de 2004 ne tiennent pas compte des ventes de produits VoIP et WiFi. Toutefois, nous croyons être bien placés pour tirer parti des occasions de croissance de ce secteur.

Notre stratégie à l'égard du marché de la téléphonie IP consiste à privilégier les nouveaux secteurs de produits dans lesquels les ventes de produits VoIP sont en hausse et qu'Ascalade peut être l'un des premiers à lancer. Par exemple, nous sommes à mettre au point des produits VoIP sans fil qui se branchent au port USB d'un ordinateur pour établir des communications audio sans fil à l'aide de plusieurs logiciels tels que MSN Messenger, Yahoo ! Messenger et Skype. Nos produits imiteront l'interface des utilisateurs de PC avec des graphiques couleurs qui permettent aux utilisateurs de parcourir leur « liste de contacts » sur l'écran de leur combiné.

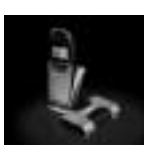
Outre les produits VoIP sans fil pour la communication PC-PC, nous mettons actuellement au point un téléphone à deux lignes sans fil qui se branche sur une ligne téléphonique ordinaire ou un routeur Ethernet à la maison. Ce système allie essentiellement les fonctionnalités du réseau téléphonique public commuté (« RTPC ») et de la téléphonie IP dans un système sans fil qui alterne en toute transparence entre les lignes RTPC et VoIP pour les appels distincts. Ce système résout un problème dont on a beaucoup parlé concernant les systèmes de téléphonie VoIP, à savoir un problème d'accès au service d'urgence 911. Notre produit permet aussi à l'utilisateur d'avoir accès au service d'urgence 911 même en cas de panne d'un serveur ou d'un ordinateur. Nous croyons que nous serons l'un des premiers à offrir sur le marché des produits VoIP sans fil offrant ces fonctionnalités et que les plus importantes compagnies de téléphone seront intéressées par ces produits pour permettre à leurs utilisateurs de continuer de s'abonner à leur système de téléphonie ordinaire tout en permettant aux compagnies de téléphone de s'établir sur le marché des produits VoIP. Nous mettons aussi actuellement au point une gamme de téléphones VoIP filaires pour les bureaux.

Nous concentrons nos activités sur les produits VoIP en réseau WiFi sur les marchés commerciaux et plus particulièrement sur les marchés verticaux, tels que l'éducation, les soins de santé, le commerce de détail, la fabrication et l'entreposage. Sur ces marchés, bon nombre d'entreprises et d'organismes ont établi des réseaux locaux qui permettent l'utilisation des produits WiFi. Nos produits WiFi sont compatibles avec le protocole des logiciels appartenant aux fournisseurs de PBX. Les niveaux élevés de personnalisation nécessaires pour ces produits agissent comme une barrière à l'entrée de nouveaux concurrents sur ce marché. De plus, pour que les fournisseurs de PBX puissent travailler avec des fournisseurs externes, ils doivent affecter des ressources techniques considérables, et la direction ne croit pas que ceux-ci souhaitent renouveler leurs efforts auprès d'un grand nombre de fournisseurs éventuels. Cette situation nous permet de nous rapprocher de nos clients fournisseurs de PBX actuels.

Actuellement, nous fabriquons des produits VoIP pour NEC et Toshiba et tenons des pourparlers avec d'autres distributeurs de marque privée afin de leur fournir des produits VoIP.

Jusqu'ici, nos ventes de produits VoIP se sont limitées presque exclusivement aux États-Unis. En plus de faire augmenter fortement les ventes de produits VoIP aux États-Unis, où nous avons initialement lancé nos produits VoIP, notre objectif est aussi de les vendre partout dans le monde.

Nos conceptions VoIP englobent les produits suivants :

Produits	Description et applications	Marques de client représentatives
	<i>Téléphone VoIP fixe de bureau D010</i> — Cet appareil offre toutes les fonctions de base d'un téléphone d'entreprise fixe comme la conversation mains libres en duplex intégral, la compatibilité avec les services multilignes, les relevés d'appels, le transfert d'appel, la mise en attente, la téléconférence à trois et la mise en garde de trois appels.	• Lancement prévu au cours du quatrième trimestre de 2005
	<i>Téléphone d'entreprise WiFi D008</i> — Ce téléphone marque notre entrée dans le secteur de la VoIP. Le D008, un téléphone sans fil VoIP d'entreprise utilisant le protocole WiFi, rehausse les fonctionnalités des réseaux sans fil d'entreprise en y ajoutant la téléphonie IP.	• Toshiba • NEC
	<i>Téléphone hybride sans fil RTPC-VoIP N009</i> — Ce téléphone permet une transition en douceur vers la téléphonie VoIP de nouvelle génération, sans concession quant à la commodité de la communication RTPC sans fil. Il se fonde sur une architecture hybride RTPC-VoIP qui permet au combiné sans fil d'accéder tant au réseau téléphonique public commuté qu'aux lignes VoIP. Le modèle N009 utilise la bande de fréquences de 5,8 GHz et est conçu pour le marché nord-américain.	• Lancement prévu au cours du troisième trimestre de 2005
	<i>Téléphone sans fil VoIP USB B154</i> — Le téléphone USB B154 est conçu pour exploiter les fonctions logicielles VoIP d'un PC à partir d'un combiné sans fil DECT imitant l'aspect et les fonctionnalités d'un téléphone sans fil ordinaire. Le B154 communique directement avec le logiciel VoIP par un port USB, et on peut le personnaliser pour faire afficher à l'écran couleur du combiné de l'information comme les « listes de contacts » et l'état de l'appel.	• Lancement prévu au cours du troisième trimestre de 2005

Téléconférence sans fil d'entreprise

En collaboration avec notre partenaire stratégique ClearOne Communications Inc., nous avons été les premiers à concevoir et à fabriquer en série des téléphones sans fil sur table DECT 1,8 GHz et WDCT 2,4 GHz pour la téléconférence d'entreprise. Nous avons également été les premiers à concevoir des téléphones de téléconférence qui permettent de tenir des téléconférences en duplex intégral sans fil.

Le marché de la téléconférence sans fil d'entreprise nous a rapporté environ 4,3 % de nos produits d'exploitation, soit 3,6 millions de dollars, en 2004, et environ 1,3 % de nos produits d'exploitation, soit 0,8 million de dollars, en 2003.

Nos produits de téléconférence sans fil d'entreprise s'utilisent dans les bureaux ou autres locaux dépourvus de prise de téléphone, autorisant ainsi la tenue de téléconférences improvisées. Voici les principales caractéristiques de ce produit :

- 2,4 GHz à modulation FHSS (Amérique du Nord);
- 1,8 GHz (Europe);

- microphone omnidirectionnel 360°;
- technologie DSP de suppression d'écho brevetée de ClearOne;
- triple dispositif de chiffrement de la voix pour une sécurité maximale;
- composition à partir d'un carnet d'adresses;
- autonomie de 80 heures en mode de veille, et de 10 heures en service;
- minuterie d'indication du délai de conversation restant;
- appel de l'unité sans fil à partir du poste fixe;
- compatibilité avec les PBX analogiques;
- sortie d'enregistrement audio (2,5 mm).

Notre prochaine génération d'appareils de téléconférence d'entreprise, qui sera lancée au cours du deuxième et du troisième trimestres de 2005, permettra l'utilisation de deux postes de téléconférence sans fil sur une même table. Ainsi, la téléconférence pourra comprendre plus de participants, et le confort d'utilisation et la qualité sonore seront améliorés dans les locaux de grandes dimensions. Nous sommes d'avis que ce produit représente une autre innovation dans le secteur.

Nous concevons et fabriquons des téléphones de téléconférence pour ClearOne, qui sont commercialisés partout dans le monde, et nous produisons d'autres versions pour un certain nombre de distributeurs de marque privée, tels que Thomson en Europe et Oricom en Australie. Nous fabriquons aussi pour ClearOne plusieurs produits de téléconférence dont la conception a été faite par cette société.

En 2004, la répartition de nos ventes de téléphones de téléconférence sans fil d'entreprise s'établit à quelque 60 % aux États-Unis, 30 % en Europe, 6 % en Australie et le reste dans d'autres pays. Ascalade prévoit poursuivre sa collaboration avec ClearOne et ses distributeurs de marque privée pour élargir sa part de marché sur le marché des produits de téléconférence d'entreprise et développer de nouveaux marchés et produits de téléconférence d'entreprise sans fil dans le monde entier.

Nos conceptions pour la téléconférence d'entreprise comprennent les éléments suivants :

Produits	Description et applications	Marques de client représentatives
	<i>Téléphones de téléconférence sans fil C006/B100</i> — Ces téléphones marquent notre entrée sur le marché des téléphones de téléconférence. Le C006 exploite la bande de fréquences de 2,4 GHZ en Amérique du Nord, tandis que le B100 exploite celle de 1,8 GHZ qui est la fréquence DECT de l'Europe et de plusieurs autres pays dans le monde. Conçus en collaboration avec ClearOne Communications, ces téléphones de téléconférence donnent une téléconférence de qualité supérieure en duplex intégral jusqu'à 45 mètres du poste fixe. Nous fabriquons ces produits pour ClearOne en utilisant sa conception industrielle.	• ClearOne • NEC
	<i>Téléphones de téléconférence sans fil C004, B081</i> — Utilisent les mêmes technologies que nos produits C006 et B100 dont la conception industrielle appartient à Ascalade.	• Alcatel • Oricom

Produits	Description et applications	Marques de client représentatives
	<i>Téléphones de téléconférence sans fil MaxAttach</i> — Le premier téléphone à deux postes du secteur. Il utilise deux postes de téléconférence sans fil pour permettre les conversations en duplex intégral. Chaque poste comprend trois microphones omnidirectionnels 360° et utilise la technologie DSP de suppression d'écho permettant de placer les postes n'importe où dans une salle.	• ClearOne • NEC • Lancement prévu au cours du troisième trimestre de 2005
	<i>Téléphones de téléconférence sans fil à deux postes CS</i> — Utilisent la même technologie que pour les téléphones MaxAttach ci-dessus, mais nos propres conceptions industrielles.	• Lancement prévu au cours du troisième trimestre de 2005

Interphones sans fil de surveillance de bébé

Ascalade a mis au point et fabriqué une nouvelle génération d'interphones numériques sans fil de surveillance de bébé qui procurent un meilleur rendement que les interphones de surveillance de bébé sur le marché en augmentant la portée de l'appareil et en réduisant les parasites et le brouillage.

Nous avons commencé la mise en marché de nos interphones sans fil de surveillance de bébé en mai 2004. En 2004, ce marché nous a rapporté environ 3,4 % de nos produits d'exploitation, soit 2,8 millions de dollars.

Nos interphones de surveillance de bébé exploitant la bande de fréquences de 1,8 GHz sont isolés des autres appareils sans fil et protègent la confidentialité des conversations en utilisant la technologie éprouvée DECT. Voici d'autres caractéristiques intéressantes de ce produit :

- sonneries polyphoniques;
- veilleuse;
- affichage de la température ambiante;
- détection des bruits soudains;
- voyant lumineux d'indication du volume sonore.

Nous sommes à mettre au point de nouvelles technologies sans fil de surveillance de bébé qui seront commercialisées à l'échelle mondiale. La direction est d'avis que le développement de caméras vidéo et de capteurs sans fil donnera lieu à des percées importantes sur le plan des fonctionnalités offertes dans ces produits, et cela se traduira par des marges bénéficiaires plus élevées. Avec la croissance de nos gammes de produits pour les bébés et l'intégration de nouvelles caractéristiques et de nouvelles technologies, nous anticipons qu'il se créera des débouchés pour l'application de ces dernières à nos autres gammes de produits, ce qui accroîtra notre compétitivité globale.

Nous concevons et fabriquons actuellement des produits sans fil de surveillance de bébé pour le compte de Philips Consumer Electronics et de British Telecom. Nous avons l'intention de continuer notre collaboration étroite avec ces clients stratégiques afin que nos offres ultérieures de produits répondent exactement aux besoins de nos clients. À la faveur de ces ententes stratégiques, nous prévoyons atteindre de nouveaux marchés géographiques et augmenter nos ventes sur les marchés existants.

En 2004, la répartition de nos ventes d'unités d'interphones de surveillance de bébé s'établissait à 45 % au Royaume-Uni et 16 % en France, tandis que le reste des ventes se faisait dans d'autres pays d'Europe. Nous prévoyons que la vente de nos produits sans fil de surveillance de bébé sera autorisée aux États-Unis au cours du deuxième semestre de 2005, ce qui ouvrira un nouveau marché important pour nos produits. Nous nous sommes associés à Philips Consumer Electronics pour distribuer nos produits sur le marché américain.

Nos produits d'interphone sans fil de surveillance de bébé sont décrits dans le tableau ci-après :

Produits	Description et applications	Marques de client représentatives
	<i>Interphone de surveillance de bébé DECT B121</i> — Notre interphone de surveillance de bébé DECT d'entrée de gamme exploite la transmission numérique sans fil pour offrir une clarté supérieure et une communication bidirectionnelle fiable entre parents et enfants. Il incorpore aussi une veilleuse et un module de diffusion de berceuses à distance.	• British Telecom • Philips
	<i>Interphone de surveillance de bébé DECT B120</i> — Notre interphone de surveillance de bébé DECT haut de gamme ajoute au modèle de base des perfectionnements comme l'affichage de la température ambiante, une veilleuse, un affichage graphique, des berceuses polyphoniques et une télécommande à partir du poste des parents.	• British Telecom • Philips

Stratégie de croissance de l'entreprise

Nous voulons devenir un leader mondial de la conception et de la fabrication de produits de communication sans fil sur nos marchés cibles et devenir le fournisseur privilégié des distributeurs de marque privée et des sociétés de télécommunications qui occupent une place prépondérante dans le secteur. Les principaux éléments de notre stratégie pour réaliser ces objectifs sont les suivants :

Exploiter notre savoir-faire pour développer des produits novateurs pour des marchés technologiques nouveaux et émergents

Nous sommes persuadés qu'il existe des possibilités concrètes de mettre à profit nos compétences fondamentales en matière de téléphonie de pointe, de conception industrielle et de fabrication pour créer des produits à l'intention des marchés de technologies nouvelles et émergentes. En voici des exemples : création des premiers téléphones de téléconférence sans fil d'entreprise sur table du secteur utilisant notre technologie de téléphonie sans fil et développement d'interphones de surveillance sans fil de bébé à communication bilatérale faisant appel à notre technologie DECT existante. Nous croyons que les marchés émergents pour les produits VoIP et WiFi renferment des occasions similaires d'exploiter notre savoir-faire. De plus, nous faisons des investissements considérables en recherche et en développement de produits pour pouvoir adapter rapidement nos technologies à ces nouveaux marchés de produits. Nous sommes d'avis que l'efficacité de la production et le pouvoir d'achat que nous avons obtenus en concevant et en fabriquant nos téléphones sans fil nous procureront un avantage concurrentiel qui nous aidera à entrer parmi les premiers sur ces marchés et d'autres marchés.

Élargir notre répertoire de produits en tirant parti de notre clientèle actuelle

Nous avons l'intention de mettre à profit nos rapports étroits avec les clients existants pour créer des occasions de croissance en offrant à nos clientèles un répertoire élargi de produits novateurs qu'ils pourront, à leur tour, vendre à leurs clients des secteurs commercial et résidentiel. Nous croyons que l'exploitation de nos rapports existants pour offrir une plus grande variété de produits nous permettra d'augmenter notre taux de pénétration du marché et d'affermir notre réputation dans le secteur. Par exemple, nous avons initialement travaillé avec NEC sur nos produits WiFi. En collaboration active avec notre partenaire ClearOne, ce lien a été notre tremplin pour élargir la ligne de produits de NEC afin d'y inclure nos produits de téléconférence sans fil d'entreprise.

Accroître notre clientèle

Nos clients actuels nous procurent une plate-forme sur certains marchés géographiques. Grâce à notre présence sur ces marchés, nous sommes en mesure de commercialiser nos produits auprès de nouveaux clients dans la même région géographique. Par exemple, les interphones de surveillance de bébé que nous mettons au point pour British Telecom ont été l'élément déclencheur qui a incité Philips Consumer Electronics à

interrompre la mise au point de son propre interphone de surveillance de bébé DECT et à utiliser les produits d'Ascalade.

Proposer nos capacités de distribution et de ventes à de nouveaux marchés géographiques

Nous avons commercialisé nos téléphones sans fil DECT initialement en Europe, puis en Australie, en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient. Compte tenu des modifications de la réglementation de la FCC, nous prévoyons étendre nos activités DECT aux États-Unis. En 2005, nous avons aussi l'intention d'accroître nos ventes sur d'autres nouveaux marchés géographiques, tels que l'Amérique du Sud et la Chine.

Rechercher des acquisitions stratégiques

Nous sommes d'avis que la croissance de notre entreprise peut être accélérée par l'acquisition sélective de sociétés conformes à notre plan stratégique, ou par des investissements dans de telles sociétés. En particulier, nous tenterons d'acquérir des sociétés de communications sans fil ou d'investir dans de telles sociétés si ces démarches sont propres à élargir nos gammes de produits, à accroître notre clientèle ou à étendre notre marché géographique.

Clients types

Alba Plc

Alba Plc est une société établie au Royaume-Uni qui a obtenu des licences pour les marques NTL et Cable & Wireless pour ses produits de téléphone sans fil. En novembre 2001, Ascalade a entrepris de développer et de fabriquer un téléphone sans fil DECT sous les marques NTL et Cable & Wireless pour Alba. À cette époque, ces marques vendaient principalement des téléphones sans fil analogiques.

Au moment de concevoir ces nouveaux modèles de produits, Alba s'est associée à nous dès l'amorce du processus de conception. Ascalade a fait parvenir des ébauches et a proposé des caractéristiques de produits à Alba au stade préliminaire de la conception afin de solliciter ses commentaires. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec Alba lorsque des essais ont été effectués au Royaume-Uni sur ces produits, en mettant à leur disposition un soutien sur place, en favorisant les échanges sur les nouvelles fonctions, en offrant un soutien après-vente et en faisant l'analyse des données du service d'assistance téléphonique.

En 2001, Ascalade a mis en marché 20 000 combinés pour Alba. Deux ans plus tard, elle commercialisait chaque année plus de 934 000 combinés pour ce seul client. À l'heure actuelle, Ascalade est le principal fournisseur de téléphones DECT d'Alba.

ClearOne Communications Inc.

ClearOne Communications Inc. est une société américaine qui conçoit et vend des systèmes de téléconférence audio et d'autres produits connexes pour des applications de téléconférence sur le Web, vidéo et audio. En 2002, ClearOne et Ascalade ont commencé à mettre au point ce que nous croyons être le premier téléphone de téléconférence sans fil sur table au monde. Au même moment, ClearOne commençait à mettre au point son téléphone de téléconférence sans fil sur table. En ce qui concerne le téléphone de téléconférence sans fil, ClearOne a fourni son expertise en conception de suppression d'écho et de bruit de fond, en conception DSP et en conception acoustique tandis qu'Ascalade fournissait son expertise en conception mécanique.

Le téléphone de téléconférence sans fil d'entreprise « Max Wireless » est le produit vedette qui a mené à la mise au point d'autres produits de la série « Max ». ClearOne a utilisé ce produit et sa propre version filaire de ce produit pour faire son entrée sur le marché de la téléconférence de table. Ces produits sont fabriqués par Ascalade.

Ce développement commun de ces produits a permis aux deux sociétés de pénétrer de nouveaux marchés sur lesquels il aurait été par ailleurs plus difficile, coûteux et long de s'établir séparément.

Recherche et développement de produits

Généralités

Nos équipes de développement de produits sont situées à Richmond, en Colombie-Britannique et à Hong Kong. Ces équipes sont constituées de 130 employés, dont environ 100 ingénieurs.

Nos forces dans le domaine du développement de produits comprennent notamment la conception radio, logicielle, industrielle, mécanique et audio. Notre expertise en développement de produits a été reconnue par Philips Semiconductors, qui nous a désigné officiellement comme une société de conception, et par Analog Devices, qui nous a désigné comme un partenaire de conception privilégié de produits de télécommunications sans fil de marque privée. Les priorités à cet égard sont établies conformément à notre plan stratégique par notre équipe de dirigeants avec la collaboration de clients et de nos services des ventes, de la commercialisation et autres services opérationnels pertinents. Nous concentrons nos efforts à concevoir, développer et tester de nouveaux produits ainsi que de nouvelles caractéristiques et fonctionnalités, à réduire les coûts et à améliorer le rendement de nos produits actuels. Même si la nature complexe de la technologie des communications sans fil exige généralement une durée de développement allant de 9 à 18 mois pour les produits tout à fait nouveaux, nous avons réduit cette durée à l'égard de nos produits par l'utilisation de techniques d'ingénierie concurrentes, de plates-formes de produits normalisées, d'outils perfectionnés de conception assistée par ordinateur et d'essais de fiabilité très rapides en utilisant du matériel développé à l'interne.

Nos compétences quant à la création de radios dans les bandes de fréquences de 900 MHz, de 1,8 GHz, de 2,4 GHz et de 5,8 GHz sont primordiales pour un développement efficace de nos produits. Nous avons mis au point nos radios sous forme modulaire pour qu'elles puissent être facilement utilisées dans des projets divers. De plus, nous pouvons nous servir du même module radio dans nos téléphones sans fil, nos produits VoIP, nos téléphones de téléconférence d'entreprise et nos interphones de surveillance de bébé DECT et réduire, par conséquent, nos frais de développement et le coût final des produits.

Des compétences en conception de logiciels nous ont permis de prendre les caractéristiques de systèmes haut de gamme plus coûteux et de les appliquer à bien moindre coût. Par exemple, nous avons mis au point une technologie logicielle qui permet à deux appareils de téléconférence sans fil de fonctionner ensemble sur une même table. Cette technologie permet d'étendre la zone de couverture et de rehausser la qualité sonore.

Nous exploitons notre savoir-faire en VoIP et en technologie acoustique pour mettre à profit nos avantages concurrentiels en communications sans fil, en conception industrielle ainsi qu'en conception et en fabrication de caractéristiques logicielles et pour les appliquer à ces nouvelles technologies.

Nous appliquons une méthode rigoureuse envers le développement de nouveaux produits pour satisfaire les besoins de notre clientèle. Les employés chargés du développement des produits travaillent en équipes interfonctionnelles qui se spécialisent sur des marchés particuliers. Chaque équipe de développement de produits est constituée de personnes ayant des compétences dans les domaines de la vente, de la commercialisation, de l'ingénierie, de la fabrication, de l'exploitation, du service à la clientèle et des finances. Chacune de ces équipes applique un processus rigoureux pour cerner un besoin du marché, définir un concept de produit qui réponde à ce besoin, vérifier la viabilité du concept auprès de clients existants et éventuels, évaluer la rentabilité et développer un produit à partir de ce concept. Habituellement, nous travaillons directement avec les clients, notamment les distributeurs de marque privée, pour concevoir des produits qui sont adaptés à leurs besoins et intégrés à leurs processus de fabrication, de logistique, de commercialisation et de service.

Nos produits sont développés suivant un processus qui comprend une série d'étapes. Ainsi, le produit passe du concept à la conception et à la vérification de la conception, puis aux essais, à la production pilote et au lancement. À chaque étape est rattachée une série de réalisations attendues, soit des jalons en ingénierie, en fabrication, en commercialisation, en assurance de la qualité et en service à la clientèle. Notre équipe de hauts dirigeants décide si un projet peut être commercialisé en fonction du caractère complet des réalisations attendues, du respect du budget du projet, des objectifs relativement au calendrier et aux spécifications du produit, de la pertinence du produit par rapport aux besoins du marché et des répercussions sur les objectifs financiers et objectifs relatifs aux flux de trésorerie.

Nous avons généralement recours à nos ressources internes pour développer nos plates-formes technologiques. Toutefois, il nous est déjà arrivé d'obtenir une licence pour des technologies ou des créations de produits ou d'acquérir de telles technologies et créations et nous pouvons le faire de nouveau à l'avenir si cela s'avère plus économique.

Programmes de recherche et de développement en cours

Nous sommes actuellement à mettre au point une nouvelle génération de produits dans chacune de nos catégories de produits. Nous croyons que ces nouveaux produits nous permettront de raffermir la position d'Ascalade comme fournisseur de premier plan de produits sans fil novateurs. Les principaux produits que nous développons actuellement sont les suivants :

Produits de téléphone sans fil : Nous développons des produits de téléphone sans fil offrant des écrans aux couleurs plus vives et des capacités multilignes et audio à bande élargie. De plus, nous concevons actuellement des produits de téléphone sans fil 2,4 GHz qui seront vendus en Chine et en Amérique latine. Nous nous employons actuellement à mettre au point les fonctions logicielles des produits et à obtenir les approbations des organismes de sécurité à l'égard de ces produits, après quoi, nous procéderons aux essais pratiques auprès des clients. Lorsque les essais seront terminés, nous commencerons la production. Nous prévoyons que ces produits seront mis en production au cours des troisième et quatrième trimestres de 2005.

Produits VoIP : Nos téléphones WiFi de la prochaine génération seront offerts avec une durée d'accumulateur améliorée et seront plus petits, plus légers, moins chers et plus efficaces. Ces produits utiliseront les normes 802.11b et 802.11g. Nous avons commencé à choisir les fournisseurs de ces nouveaux téléphones WiFi et à établir les caractéristiques de ces appareils. Toutefois, nous n'avons pas encore entrepris la conception du matériel et des logiciels. Nous prévoyons amorcer la conception industrielle et la conception mécanique en juillet 2005. Outre nos téléphones WiFi, nous augmenterons le nombre de produits pouvant être raccordés au port USB d'un ordinateur. Grâce à ces nouveaux produits, l'utilisateur pourra faire un appel sur son ordinateur ou sur une ligne téléphonique ordinaire et tenir une téléconférence avec les deux abonnés appelés. De plus, la conception du matériel et des logiciels des nouveaux produits USB a débuté et la conception mécanique et la conception du matériel sont presque terminées. Nous prévoyons que les nouveaux produits USB seront en mesure d'être fabriqués à compter du quatrième trimestre de 2005.

Téléphones de téléconférence : Nous nous employons actuellement à concevoir une gamme de produits à deux téléphones qui permettra d'utiliser deux téléphones de téléconférence sans fil sur la même table. Nous prévoyons lancer ces produits au cours du troisième trimestre de 2005. Nous prévoyons intégrer une interface VoIP sur certains modèles et un jeu de fonctions plus étendu. Nous avons terminé la conception mécanique et du matériel de ces produits. Le logiciel du téléphone et l'interface du système VoIP sont présentement au stade du développement. Nous prévoyons que ces produits de nouvelle génération seront lancés au cours du premier trimestre de 2006.

Interphones de surveillance de bébé : Nous mettons au point des applications vidéo et des capteurs à distance pour les interphones de surveillance de bébé. Le développement du système vidéo, des capteurs à distance, des prototypes du matériel et des spécifications des fonctions est maintenant en cours. Nous prévoyons que ces nouveaux produits seront fabriqués en 2006.

Nos dépenses totales au chapitre du développement de produits et de la recherche, après les crédits d'impôt à l'investissement s'y rapportant, se sont élevées à 1,6 million de dollars en 2004, à 1,7 million de dollars en 2003 et à 411 000 \$ en 2002. De plus, la société a capitalisé des frais de développement de produits qui s'élevaient à 5,3 millions de dollars en 2004, à 3,7 millions de dollars en 2003 et à 1,8 million de dollars en 2002. Nous avons l'intention de continuer à faire des investissements importants dans nos activités liées au développement de produits et à la recherche.

Fabrication

Nos installations de fabrication intégrées sont situées à Dongguan, dans la province de Guangdong, en Chine, afin de satisfaire aux divers besoins des marchés que nous desservons de manière économique. Nous louons une usine d'environ 240 000 pieds carrés et prévoyons agrandir cette superficie. L'installation de fabrication comprend 3 étages de production de télécommunications, 9 chaînes de montage en surface et

10 chaînes de production. L'installation s'occupe de l'inspection des matières premières à leur arrivée, de l'assemblage des composants, des essais de produits, de l'assurance de la qualité, du moulage par injection plastique, du conditionnement et de l'entreposage. Environ 1 838 employés travaillent dans l'usine. La capacité de production actuelle mensuelle, nécessitant un seul quart de travail, s'élève à un maximum de 500 000 à 550 000 combinés, selon la gamme de produits. Nous avons de l'espace supplémentaire pour ajouter jusqu'à 6 chaînes de montage en surface afin d'augmenter notre capacité pour la porter à un maximum de 1 200 000 combinés. Nous pouvons également augmenter notre capacité de production en ajoutant un nouveau quart de travail. Nos installations de fabrication sont en mesure de satisfaire à nos besoins actuels ainsi qu'à nos besoins prévus à court terme sans exiger de dépenses en immobilisations importantes en plus de l'agrandissement qui sera financé avec le produit tiré du présent placement.

Nos installations peuvent soutenir des lancements simultanés de produits sur plusieurs marchés géographiques. Nos coûts de production demeurent concurrentiels grâce à la personnalisation des processus et à l'amélioration de la productivité. L'un des principaux avantages de notre installation de fabrication est son intégration verticale interne, qui comprend notamment le moulage par injection plastique, l'assemblage par chaîne de montage en surface, l'assemblage final et le conditionnement.

Nous appliquons des techniques de fabrication minimalistes qui mettent l'accent sur l'amélioration continue du flux des produits afin de minimiser la consommation des ressources et les temps de cycle. Cela nous permet de satisfaire aux besoins de nos clients relativement au délai de mise en production et de répondre rapidement aux modifications des demandes des clients. Nos installations ont été approuvées selon les normes des Laboratoires des assureurs du Canada (« ULC ») et de l'Organisation internationale de normalisation (« ISO »), qui sont des organismes de normalisation reconnus en matière de sécurité des produits, de gestion de la qualité et de manipulation de l'environnement. Notre installation de Dongguan a obtenu la certification ISO 9001 : 2000 et la certification ISO 14001 : 2004 qui portent sur la qualité et les processus environnementaux, respectivement.

Nous privilégions le montage en surface pour assembler les cartes de circuits imprimés. Nos chaînes de montage en surface sont très souples et peuvent être reconfigurées sans cesse pour satisfaire aux particularités des produits, ce qui nous permet de concevoir des composants denses qui permettent de réduire la taille et le poids de nos produits. Ces chaînes de montage en surface se trouvent dans une salle blanche de catégorie 100 000 (ISO 8). Outre nos chaînes de montage en surface, nous possédons des aptitudes exceptionnelles dans une vaste gamme de technologies spécialisées de processus d'assemblage, notamment le moulage par injection plastique et l'assemblage final.

Tous les produits sont assemblés au moyen d'une technologie d'essai spécifique au produit élaborée à l'interne. Un sous-groupe de notre équipe de développement de produits a conçu la technologie d'équipement d'essai automatique pour configurer rapidement une chaîne de production et effectuer des essais sur les produits de manière rapide et précise. Les produits sont mis au point par ordinateur plutôt que manuellement, ce qui assure des essais fiables, reproductibles et rapides.

Nous prenons les bons de commande des clients pour suivre leurs demandes et utilisons les prévisions de produits qu'ils ont établies pour déterminer nos besoins de fabrication futurs et nos besoins en pièces sur une base de 12 mois consécutifs. Nos clients doivent généralement nous passer leur commande 12 semaines à l'avance afin d'assurer la livraison en temps opportun des produits dans les 4 à 6 semaines suivant la date de la commande.

Nous maximisons les économies de gamme en gérant de façon centralisée l'achat des matières premières ainsi que des produits et composants impartis. Nos processus de fabrication sont étroitement coordonnés avec nombre de nos fournisseurs, ce qui nous permet de maintenir au minimum les stocks de matières premières dans nos installations de fabrication, tandis que nos fournisseurs maintiennent des stocks supplémentaires pour regarnir nos installations juste à temps.

Une quantité importante de nos cartes de circuits imprimés, de nos blocs numériques de silicium, de notre outillage en plastique et de nos pièces métalliques nous est fournie depuis longtemps par Karce, un actionnaire principal de la société. Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires ». Même si nous bénéficions de la proximité de Karce, qui est située dans la même installation de fabrication que nous, nous prenons toutes les décisions d'achat en nous fondant sur au moins deux soumissions provenant de rivaux externes afin d'obtenir les

meilleurs prix possible. Nous prévoyons que Karce restera concurrentielle face aux autres fournisseurs et, en conséquence, qu'elle demeurera l'un de nos principaux fournisseurs à court terme.

Même si la majorité de nos matériaux sont disponibles auprès de nombreuses autres sources, nous connaissons parfois des pénuries de composants clés. Nous gérons ce risque en maintenant des relations avec divers fournisseurs, en négociant des contrats d'approvisionnement à long terme et en surveillant étroitement le niveau de nos stocks. Nous gérons aussi la mise en marché de nos produits et nos stocks à l'interne. Ascalade est devenue récemment un important client mondial (*Global Key Account*) pour Philips Semiconductor, qui est notre plus gros fournisseur, assurant ainsi qu'Ascalade a priorité d'accès aux composants si jamais Philips fait face à une pénurie.

Installations

Nous exerçons actuellement nos activités à partir des quatre installations suivantes :

<u>Emplacement</u>	<u>Taille et durée de la location</u>	<u>Principales activités</u>
Richmond (Colombie-Britannique) Canada	40 000 pieds carrés Installation appartenant à Ascalade	Siège social, recherche et développement de produits
Dongguan, Guangdong (Chine)	240 000 pieds carrés Bail venant à échéance le 31 décembre 2006 ¹⁾	Fabrication
Tsuen Wan (Hong Kong)	5 600 pieds carrés Bail venant à échéance le 31 août 2006	Ventes, service à la clientèle, développement de produits, gestion de la chaîne d'approvisionnement et de l'usine
Welwyn Garden City, Herts (Royaume-Uni)	400 pieds carrés Bail renouvelé d'un mois à l'autre	Ventes et service à la clientèle

Note :

- 1) La convention de location a été conclue avec Karce, qui est un actionnaire principal de la société. Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires ». L'installation est louée aux taux du marché.

Ventes et commercialisation

Nous avons une équipe accomplie chargée de la prospection de la clientèle et une équipe accomplie chargée des ventes et de la commercialisation qui sont chacune responsables de gérer et d'entretenir les rapports avec la clientèle. L'équipe chargée de la prospection de la clientèle a pour mandat d'ouvrir de nouveaux segments commerciaux, de nouveaux marchés et de nouveaux comptes avec des clients importants et d'obtenir des contrats d'approvisionnement importants avec des entreprises de réseau, des distributeurs de premier plan et des importateurs d'articles promotionnels à volume élevé. Quatre de nos employés travaillent à Richmond, en Colombie-Britannique, à la prospection de la clientèle. L'équipe chargée des ventes et de la commercialisation concentre ses efforts à accroître le placement des produits et le nombre de clients principalement en faisant appel à notre clientèle actuelle qui compte plus de 56 distributeurs de marque privée et sociétés de télécommunications. Nos activités liées aux ventes et à la commercialisation regroupent les activités liées aux ventes directes auprès des distributeurs de marque privée et des sociétés de télécommunications ainsi que les activités exercées par l'entremise d'importateurs locaux selon le marché géographique et les canaux clients. L'équipe chargée des ventes et de la commercialisation nous aide à raffermir notre présence sur le marché au moyen d'une participation à des salons professionnels importants, des expositions majeures, une tournée de ventes annuelle de clients et des réunions d'examen trimestrielles. Environ 23 employés travaillent directement dans les services des ventes et de la commercialisation à partir de bureaux de ventes situés à Hong Kong et en Angleterre.

Outre nos équipes chargées des ventes et de la commercialisation ainsi que de la prospection de la clientèle, nous avons également une équipe chargée de la gestion des produits qui est responsable de la planification des produits à long terme, des budgets et de l'analyse des ventes. Des associés en gestion des produits travaillent étroitement avec les directeurs des ventes et de la commercialisation, les concepteurs industriels et les ingénieurs pour créer des concepts de produits, effectuer la vérification des marchés, définir les besoins du marché et mettre en œuvre les stratégies en matière de canaux et de produits.

Nous assurons directement le service à la clientèle et nos directeurs de comptes agissent à titre de relations principales. L'étendue du soutien comprend l'état des commandes, la facturation, les paiements, l'inspection, l'approbation des expéditions, le réusinage des produits et autres demandes spéciales logistiques. Pour ce qui est des questions relatives aux retours sous garantie, à la qualité ou à un problème technique, notre service après vente travaille en collaboration avec le directeur de compte concerné pour fournir aux clients les analyses techniques et statistiques dont ils ont besoin. Le service après vente produit un rapport statistique mensuel portant sur les retours de marchandise, lequel est distribué à l'interne. A l'heure actuelle, le service après vente comprend deux ingénieurs chevronnés, situés l'un à Richmond en Colombie-Britannique, et l'autre à Dongguan, en Chine, qui utilisent les analyses effectuées par le service de l'assurance de la qualité et notre équipe de recherche et de développement. Le service après vente relève directement du directeur de l'usine.

Nos contrats de vente prévoient généralement la livraison de 2 % de plus de produits qui tiennent lieu de garanties aux clients. Toutefois, certains contrats contiennent des clauses pénales lorsque les retours dépassent certains pourcentages. Les réparations et la remise à neuf des produits requises sont effectuées uniquement sur nos installations de fabrication. Nous n'acceptons pas les retours de produits ni ne commençons la remise à neuf des produits de moins de 500 unités par lot afin de maintenir notre efficacité. Le temps de retournement normal pour la remise à neuf des produits est d'environ 12 semaines, y compris le fret maritime de retour.

Propriété intellectuelle

Notre stratégie en matière de propriété intellectuelle vise à identifier la propriété intellectuelle exclusive importante dans nos plates-formes et nos produits de technologie afin de les protéger et de les utiliser comme avantage concurrentiel sur nos marchés. Nous avons utilisé une combinaison de droits d'auteur, de marques de commerce, de secrets commerciaux et de droits contractuels pour protéger nos marques, nos produits et nos technologies exclusifs. Étant donné que les produits de communication sans fil sont conçus et évoluent à un rythme rapide et, par conséquent, que leur cycle de vie est court, nous n'avons jamais fait de demandes de brevet à l'égard de produits de téléphonie sans fil. Généralement, le temps qu'un brevet soit accordé à l'égard d'un produit donné, il a déjà été remplacé sur le marché par une version plus évoluée sur le plan technologique. Cependant, vu nos travaux sur les marchés de la téléconférence sans fil d'entreprise et de la technologie VoIP, nous comprenons les avantages que pourrait procurer la protection des brevets et avons récemment fait une demande pour deux brevets dans ces domaines. Dans le cadre de notre stratégie en matière de propriété intellectuelle, nous cherchons aussi à identifier la propriété intellectuelle pertinente appartenant à des tiers afin d'éviter des infractions éventuelles ou d'obtenir une licence ou un contrat de partenariat si une telle licence ou un tel contrat nous procurerait un avantage concurrentiel. Afin d'éviter que nos conceptions soient copiées, nos conceptions utilisent une combinaison de logiciels, de micrologiciels et d'essais automatisés.

Nous procédons actuellement à l'enregistrement du nom « Ascalade » comme marque de commerce aux États-Unis et au Canada. De plus, nous procédons actuellement à l'enregistrement de la marque de commerce « SynerG » aux États-Unis et nous avons fait une demande afin de l'enregistrer aussi au Canada. Nous faisons valoir nos droits d'auteur à l'égard des documents que nous publions et des logiciels intégrés à nos produits. Nous avons également recours à des moyens techniques pour empêcher la reproduction non autorisée des logiciels intégrés à nos produits.

Employés

Le 31 décembre 2004, Ascalade comptait environ 1 980 employés à temps plein dont 164 sont des ingénieurs ou des techniciens travaillant dans la recherche et le développement de produits, 23 dans les ventes et la commercialisation, 1 684 dans la fabrication, et 109 dans les services d'administration et de gestion. De ce nombre, 1 838 de nos employés sont situés en Chine, 95 au Canada, 44 à Hong Kong et 3 au Royaume-Uni.

Nos employés ne sont pas représentés par un syndicat et nous estimons que nos relations avec nos employés sont excellentes. Nous n'avons pas connu et ne prévoyons pas connaître de difficultés considérables à recruter et à conserver des employés compétents.

Dénomination sociale, constitution et bureaux

Ascalade Communications Inc. a été constituée en vertu de la loi intitulée *Business Corporations Act* (Colombie-Britannique) le 2 novembre 2004. Notre siège social et principal établissement est situé au 12051 Riverside Way, Richmond (Colombie-Britannique) V6W 1K7 et notre numéro de téléphone est le 604 241-7991. Le bureau principal de la société est situé au 1200 Waterfront Centre, 200 Burrard Street, P.O. Box 48600, Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1T2.

Historique

Ascalade a été constituée dans le but d'acquérir, en propriété exclusive, Ascalade Technologies et Ascalade Holdings, et de rationaliser et de regrouper leurs structures organisationnelles respectives. Cette opération a eu lieu dans le cadre d'une restructuration d'entreprise réalisée le 19 novembre 2004. Avant la réalisation de la restructuration, Ascalade Holdings, Ascalade Technologies et leurs filiales respectives exploitaient l'entreprise d'Ascalade.

Ascalade Technologies (auparavant, Arkon Networks Inc.) a été fondée en 1993 par M. Edmund Ho, notre président du conseil, président et chef de la direction actuel. Avant l'adoption de notre plan stratégique actuel en 2000, Ascalade Technologies est devenue au fil des années une entreprise de conception à services contractuels qui a conçu et distribué des créations matérielles et logicielles et qui a consenti des licences à l'égard de telles créations pour des produits englobant divers secteurs, tels que les communications, le transport, les instruments médicaux et la réseautique domestique. Aujourd'hui, Ascalade Technologies tient principalement le rôle de division de développement de produits et de recherche.

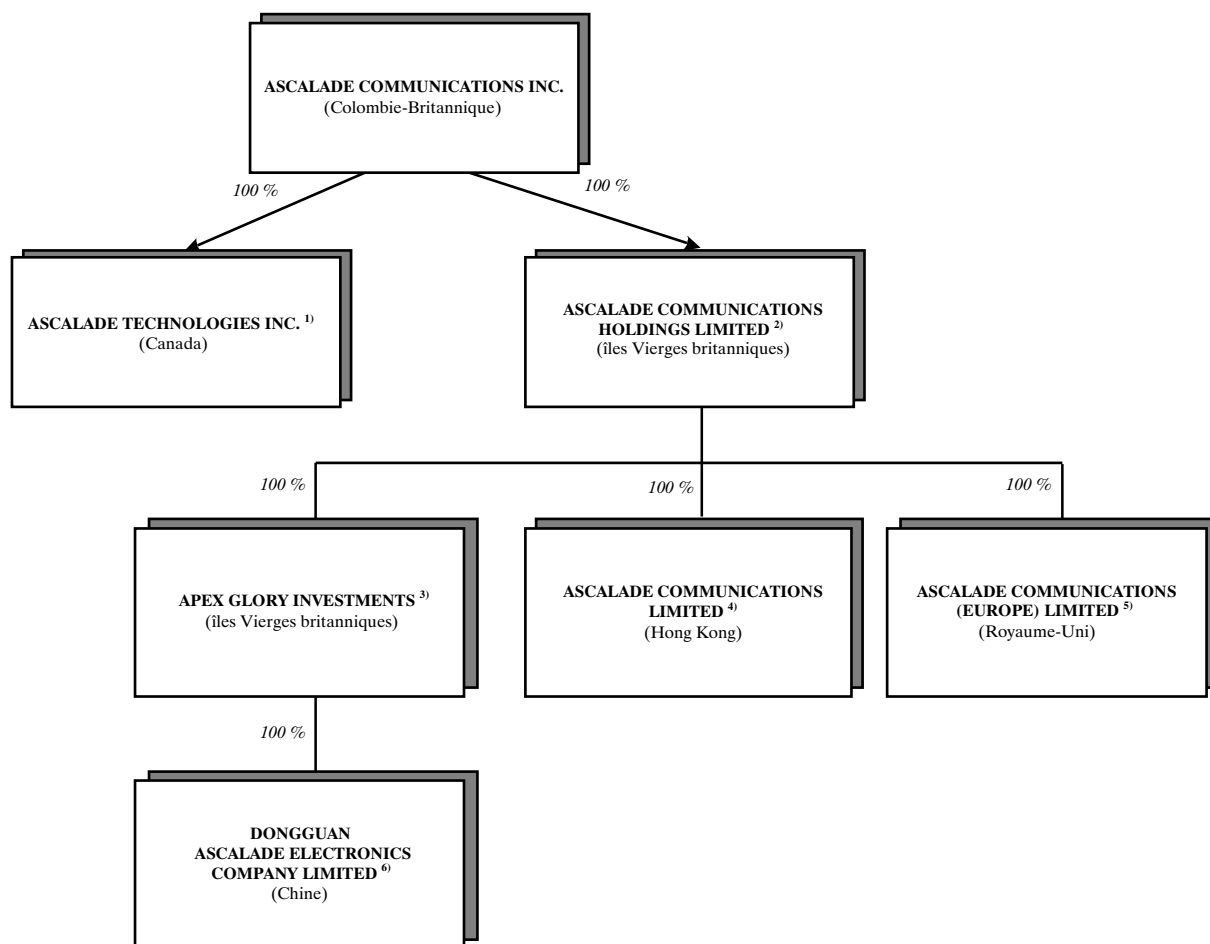
Ascalade Holdings a été constituée en 2002 par suite d'un partenariat stratégique entre ses deux actionnaires d'alors, Karce (société ouverte cotée à la Bourse de Hong Kong) et Ascalade Technologies, pour assurer les activités de fabrication intégrées verticalement à l'égard des produits créés par Ascalade Technologies. Aujourd'hui, Ascalade Holdings tient principalement le rôle de société de portefeuille pour nos divisions de fabrication, de la gestion de la chaîne d'approvisionnement et de l'usine, des ventes et du service à la clientèle.

Simultanément à la réalisation de la restructuration en novembre 2004, les 19 novembre et 16 décembre 2004, la société a conclu des placements privés par l'entremise de courtiers de 11 866 unités (les « unités ») au prix de 1 000 \$ CA par unité, pour un produit brut de 11 866 000 \$ CA. La société a émis un nombre supplémentaire de 985 unités à certains administrateurs, dirigeants et employés d'Ascalade le 31 mars 2005 pour un produit brut de 985 000 \$ CA. Chaque unité est constituée d'un montant en capital de 1 000 \$ CA de débentures convertibles à 12,00 % échéant deux ans après la date d'émission et de 12,5 bons de souscription détachables pouvant être exercés pendant trois ans à partir de la date d'émission. Se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres — Débentures convertibles et bons de souscription ».

Le 31 mars 2005, certaines filiales de Karce ont cédé à la société des prêts et des avances totalisant environ 9,2 millions de dollars qui nous avaient été consentis en échange de l'émission d'un montant en capital d'environ 5,0 millions de dollars canadiens de débentures convertibles, de 62 612 bons de souscription et de 904 973 actions ordinaires. Se reporter aux rubriques « Options visant l'achat de titres — Débentures convertibles et bons de souscriptions » et « Placements antérieurs ».

Structure organisationnelle

Le groupe Ascalade est structuré de manière à accomplir nos différentes activités commerciales à partir du siège social situé à Richmond en Colombie-Britannique, au Canada. La structure est divisée en deux : les activités liées à la recherche et au développement se passent au Canada, par l'entremise d'Ascalade Technologies, et les activités liées aux ventes et à la fabrication sont effectuées par l'entremise d'Ascalade Holdings. Ascalade Holdings est elle-même divisée comme suit : une société de portefeuille pour ce qui est des actifs liés à la fabrication (Apex Glory Investments), une société située à Hong Kong s'occupant des ventes, de la logistique et des achats (Ascalade Communications Limited) et un bureau des ventes en Europe (Ascalade Communications (Europe) Ltd.) situé au Royaume-Uni. Finalement, les activités de fabrication sont exécutées en Chine par l'entremise de Dongguan Ascalade Electronics Company Ltd. L'organigramme suivant décrit la structure organisationnelle d'Ascalade :



Notes :

- 1) Ascalade Technologies effectue la recherche et le développement de nos produits.
- 2) Ascalade Holdings est une société de portefeuille relativement à nos activités de fabrication, à la gestion de nos chaînes d'approvisionnement et de notre usine, nos ventes et à nos services à la clientèle.
- 3) Apex Glory Investments est une société de portefeuille relativement à nos activités de fabrication.
- 4) Ascalade Communications Limited s'occupe de nos ventes, du service à la clientèle et de la gestion de nos chaînes d'approvisionnement et de notre usine. Avant le 31 mars 2005, nos activités de fabrication étaient effectuées par l'entremise d'Ascalade Communications Limited et comptabilisées par cette dernière.
- 5) Ascalade Communications (Europe) Limited exploite notre bureau du Royaume-Uni qui est responsable des ventes en Europe et du service à la clientèle.
- 6) Dongguan Ascalade Electronics Company Limited fabrique nos produits.

Concurrence

Nous livrons concurrence tant au sein du secteur de la conception et de la fabrication des communications sans fil dans son ensemble que sur nos marchés cibles du secteur des communications sans fil plus particulièrement. Nous faisons concurrence à d'autres distributeurs de marque privée et sociétés de conception et de fabrication de communications sans fil. Les distributeurs de marque privée peuvent évaluer nos aptitudes par rapport aux avantages de fabriquer eux-mêmes leurs produits. Nos concurrents sont diverses sociétés et divers distributeurs de marque privée selon le type de service ou la région géographique. Certains d'entre eux peuvent disposer de ressources en commercialisation, en recherche et développement, en finance ou en fabrication supérieures aux nôtres.

Nos principaux concurrents pour ce qui est des produits de communications sans fil, par segment de marché, sont les suivants :

- *Téléphones sans fil* — Siemens AG, Matsushita Electric Industrial Co. (Panasonic), Suncorp Technologies Ltd., CCT Telecom Holdings Ltd. et VTech Telecommunications Ltd.;
- *Systèmes de téléphonie IP (VoIP)* — Cisco Systems Inc., Avaya Inc., Snom Technology AG, Grandstream Networks, Inc. et Spectralink Corp.;
- *Téléconférences sans fil d'entreprise* — Polycom Inc.;
- *Interphones de surveillance sans fil de bébé* — Eagletron Telecommunications Ltd.

Nous croyons que notre entreprise est en bonne position pour livrer concurrence dans le secteur sans fil grâce à nos compétences suivantes :

- expertise en technologie des communications sans fil;
- solides aptitudes en conception de produits et pour ce qui est de leur intégration à nos activités de fabrication, ce qui nous permet de les commercialiser plus rapidement;
- activités de fabrication efficaces, souples et à grande échelle en Chine;
- relations établies avec les clients et les fournisseurs;
- équipe de dirigeants chevronnés.

Contexte réglementaire

Nous vendons nos produits dans plus de 35 pays dans le monde. Ceux-ci doivent satisfaire à la réglementation de chaque pays en ce qui a trait à la liaison interface de ligne, aux exigences en matière de fréquences, aux critères environnementaux et de sécurité. Nous travaillons directement avec nos clients ou par leur entremise pour obtenir les approbations nécessaires des organismes de chaque pays. La plupart des pays prennent modèle généralement sur la réglementation de la FCC aux États-Unis ou les normes européennes (ETSI). Dans de nombreux pays, le respect des normes de la FCC ou de l'ETSI est suffisant pour obtenir une certification locale. Afin de satisfaire les besoins de notre clientèle, nos installations de fabrication, bon nombre de nos produits et nos principaux processus opérationnels sont approuvés selon les normes UL et ISO, qui sont des organismes de normalisation reconnus en matière de gestion de la qualité et de la sécurité des produits. Nous certifions également nos produits pour être conforme aux normes de rendement et de sécurité des produits européens (« CE »). Ces normes sont complexes et mises à jour régulièrement.

Ascalade est également assujettie aux normes réglementaires suivantes :

- **Réglementation des DECT par la FCC sur le marché américain.** Le 1^{er} avril 2005, des modifications de la réglementation de la FCC visant à autoriser les appareils DECT exploitant la bande de fréquences de 1920-1930 MHz aux États-Unis sont entrées en vigueur. Les fabricants de ces appareils devront alors verser des frais de licence à UTAM Inc. (société désignée par la FCC comme coordonnateur de fréquences pour la bande de fréquences 1910-1930 MHz), jusqu'à ce qu'UTAM Inc. réunisse un total de 30 millions de dollars. UTAM Inc. a été désignée par la FCC pour coordonner et gérer la transition de la bande de fréquences de 1920-1930 MHz, qui ne sera plus gérée par le *Private Operational Fixed*

Microwave Service de la FCC, mais par des exploitants de services de communications personnelles ne détenant pas de licence. Des frais de 0,50 \$ seront demandés pour chaque radio mise en marché. De plus, chaque fabricant, y compris Ascalade, devra verser des frais uniques de 50 000 \$ à UTAM Inc. lors de la signature du contrat initial avec cette société. Ascalade a conclu un tel contrat avec UTAM Inc.

- **Initiative de produit sans plomb en Europe.** La Commission européenne a publié en 2003 les directives « Déchets des équipements électriques et électroniques » (« DEEE ») et « Limitation des substances dangereuses » (« LSD »), qui seront mises en application d'ici juillet 2006. D'ici ce temps, toutes les applications électroniques, sauf celles qui font l'objet d'une dispense, devront être fabriquées sans plomb. Le plomb est une substance toxique et un poison à effet cumulatif qui cause des dommages au système nerveux. Même s'il n'y a guère de preuves concluantes de la contamination des eaux souterraines par le plomb contenu dans les produits électroniques éliminés dans les sites d'enfouissement, les pressions exercées pour éliminer le plomb dans toutes les applications se sont multipliées et le brasage sans plomb sera de plus en plus utilisé afin de respecter la législation et la demande des consommateurs. Nous travaillons activement avec nos fournisseurs à respecter les directives européennes DEEE et LSD bien avant la date de leur mise en œuvre. Nous avons commencé la mise en marché de notre premier produit qui est conforme à ces nouvelles directives en janvier 2005.
- **Questions environnementales.** Nous sommes assujettis à de nombreuses lois et mesures locales, provinciales et fédérales et à diverses autres lois et mesures en matière de sécurité, de santé et d'environnement relativement à l'émission, l'utilisation, l'entreposage, le traitement, le transport, l'élimination et la remise en état de contaminants, de déchets et de substances dangereux ainsi qu'aux pratiques et aux procédures applicables en matière de construction et d'exploitation de nos installations (les « lois environnementales »). Notre installation de fabrication en Chine a été certifiée comme étant conforme aux normes environnementales ISO 14001 et nous croyons que nous respectons, à tous égards importants, les lois environnementales applicables à l'heure actuelle.

Caractère saisonnier

Étant donné la forte demande pour certains produits au cours du quatrième trimestre, nous connaissons certaines des fluctuations saisonnières pour ce qui est du chiffre d'affaires et des produits d'exploitation.

EMPLOI DU PRODUIT

Nous prévoyons recueillir un produit net de ● \$ du présent placement, déduction faite de la rémunération que nous devons verser aux preneurs fermes et de nos frais estimatifs du placement.

Du produit net du placement, nous prévoyons utiliser une tranche d'environ 20 % pour agrandir nos capacités de fabrication, une tranche d'environ 30 % à des fins de recherche et de développement de produits pour commercialiser nos appareils de nouvelle génération et une tranche d'environ 15 % pour rembourser les facilités de crédit existantes. Nous prévoyons appliquer le restant du produit net, soit environ 35 %, avec les fonds provenant de nos autres activités, au fonds de roulement et à des fins générales d'entreprise. Les dépenses requises pour accroître nos capacités de fabrication exigeront l'établissement d'autres chaînes de montage de surface afin d'augmenter le niveau de production actuel, l'acquisition ou le développement d'équipement d'essai automatique supplémentaire et l'agrandissement de nos installations de fabrication. Les dépenses en recherche et en développement de produits porteront sur la réalisation anticipée de nos programmes actuels ou le lancement de nouveaux programmes. Nous continuerons d'effectuer notre recherche et notre développement à l'interne. Se reporter à la rubrique « Notre entreprise — Recherche et de développement de produits — Programmes de recherche et développement en cours ». Les fonds tirés de nos facilités de crédit existantes ont été essentiellement utilisés pour le fonds de roulement. Se reporter à la rubrique « Facilités de crédit ».

Nous avons l'intention d'utiliser le produit que nous obtiendrons tel qu'il est indiqué précédemment. Toutefois, il peut survenir des circonstances qui pourraient, pour des raisons commerciales que nous estimons justifiées, exiger une nouvelle répartition des fonds. En attendant d'utiliser ces fonds, nous prévoyons les investir dans des titres de qualité portant intérêt à court terme.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les principales données financières consolidées pro forma non vérifiées et données financières consolidées figurant ci-dessous sont tirées de notre état condensé consolidé des résultats pro forma non vérifié et de nos états financiers consolidés vérifiés inclus ailleurs dans le présent prospectus. Il est important de lire l'information suivante conjointement avec ces états et les notes complémentaires qui s'y rapportent, ainsi qu'avec le rapport de gestion qui est inclus ailleurs dans le présent prospectus. Les données financières consolidées pro forma non vérifiées supposent que l'acquisition par la société d'Ascalade Technologies a été effectuée par la société mère à des fins comptables, Ascalade Holdings, et que cette acquisition est survenue le 1^{er} janvier 2004. Se reporter à la rubrique « Questions d'ordre général ».

	Données consolidées pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 ⁽¹⁾	Exercices terminés les 31 décembre		
		2004 ⁽²⁾	2003	2002
	(non vérifié)	(en milliers, sauf les données par action)		
Données tirées des états consolidés des résultats				
Produits d'exploitation	84 027 \$	83 705 \$	61 985 \$	12 747 \$
Coût des ventes	70 570	70 570	52 777	10 514
Bénéfice brut	13 457	13 135	9 208	2 233
Charges				
Frais de vente, de marketing et de distribution . .	1 565	1 513	1 029	334
Frais de recherche, de conception et de développement de produits	1 679	1 562	1 654	411
Frais généraux et administratifs	3 231	1 746	1 010	1 045
Amortissement	3 931	4 189	1 933	276
Total des charges	10 406	9 010	5 626	2 066
Bénéfice avant autres charges et impôts	3 051	4 125	3 582	167
Autres charges				
Intérêts débiteurs	519	1 010	434	132
Frais de restructuration	—	1 089	—	—
Perte de change	125	148	226	3
	644	2 247	660	135
Bénéfice avant impôts	2 407	1 878	2 922	32
Impôts sur les bénéfices				
Exigibles	(104)	(104)	256	—
Futurs	1 016	875	251	159
	912	771	507	159
Bénéfice net (perte nette)	1 495 \$	1 107 \$	2 415 \$	(127)\$
Bénéfice net (perte nette) par action				
de base	0,15 \$	0,25 \$	0,59 \$	(0,03)\$
dilué	0,15 \$	0,25 \$	0,59 \$	(0,03)\$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation				
de base	10 122 587	4 412 157	4 125 000	4 125 000
dilué	10 134 362	4 423 932	4 125 000	4 125 000

	Aux 31 décembre	
	2004 ⁽²⁾	2003
	(en milliers)	
Données tirées du bilan consolidé		
Espèces et quasi-espèces	4 657 \$	125 \$
Débiteurs	14 192	8 183
Stocks	16 887	13 573
Total de l'actif	64 608	36 535
Créditeurs et charges à payer	10 838	8 838
Dette à long terme, y compris la tranche à court terme	15 255	5 128
Déventures convertibles ⁽³⁾	8 742	—
Montants dus à des apparentés ⁽⁴⁾	9 027	19 866
Total des capitaux propres	19 193	2 293

Données consolidées pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 ⁽¹⁾	Exercices terminés les 31 décembre		
	2004 ⁽²⁾	2003	2002
	(non vérifié)		
	(en milliers, sauf les données par action)		

Principales données financières

BAIIA ⁽⁵⁾	8 304 \$	9 636 \$	6 018 \$	516 \$
--------------------------------	----------	----------	----------	--------

Données consolidées pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 ⁽¹⁾	Exercices terminés les 31 décembre		
	2004 ⁽²⁾	2003	2002
	(non vérifié)		
	(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)		

Données supplémentaires en dollars canadiens

Produits d'exploitation	109 361 \$ CA	108 590 \$ CA	86 872 \$ CA	20 018 \$ CA
Coût des ventes	91 847	91 847	73 967	16 511
Bénéfice brut	17 514	17 095	12 905	3 507
BAIIA ⁽⁵⁾	10 808	12 541	8 434	810
Bénéfice net (perte nette)	1 946	1 441	3 385	(199)
Bénéfice net (perte nette) par action ⁽³⁾ :				
de base	0,20 \$ CA	0,33 \$ CA	0,83 \$ CA	(0,05)\$ CA
dilué	0,20 \$ CA	0,33 \$ CA	0,83 \$ CA	(0,05)\$ CA

Notes :

- (1) Les données financières pro forma non vérifiées supposent que l'acquisition par la société d'Ascalade Technologies a été effectuée par la société mère à des fins comptables, Ascalade Holdings, et que l'acquisition a eu lieu le 1^{er} janvier 2004. Elles ajustent également les intérêts débiteurs et l'amortissement des frais d'émission des titres d'emprunt, en supposant qu'une filiale de Karce International Holdings Company Limited (« Karce ») a cédé à la société environ 9,2 M\$ d'emprunts et d'avances que nous lui devons, en échange de l'émission de déventures convertibles d'un montant approximatif de 5,0 M\$ CA, de 62 612 bons de souscription et de 904 973 actions ordinaires de la société, le 1^{er} janvier 2004, et que les déventures convertibles émises en 2004 à l'intention de Karce ont été converties en actions ordinaires le 1^{er} janvier 2004. La société a l'intention d'exercer son droit de remboursement de ces déventures convertibles en échange d'actions ordinaires de la société, après l'exécution du présent placement.
- (2) En vertu des PCGR du Canada, l'acquisition d'Ascalade Technologies par Ascalade Holdings le 19 novembre 2004 a été comptabilisée à titre de regroupement d'entreprises par acquisition, Ascalade Holdings étant considéré comme la société mère à des fins comptables. Les états financiers consolidés vérifiés d'Ascalade (i) reflètent les résultats historiques d'Ascalade Holdings, lesquels ont été comptabilisés selon la méthode de continuité des intérêts communs, et (ii) consolident les résultats d'Ascalade Technologies après l'acquisition.
- (3) La société a l'intention d'exercer son droit de remboursement de ces déventures convertibles en échange d'actions ordinaires de la société, après l'exécution du présent appel à l'épargne.

- (4) Le 31 mars 2005, une filiale de Karce a cédé à la société des prêts et avances d'un montant approximatif de 9,2 M\$ que nous lui devons, Ascalade Holdings, en échange de l'émission de débentures convertibles pour un montant de capital approximatif de 5,0 M\$ CA, de 62 612 bons de souscription et de 904 973 actions ordinaires de la société. Karce est un actionnaire principal de la société. Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires ».
- (5) Le BAIIA représente le bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement, frais de restructuration, et conversion de devises. Le BAIIA n'est pas une mesure de rendement reconnue en vertu des PCGR du Canada et ne fait pas l'objet de définitions normalisées prescrites par les PCGR du Canada. La méthode que nous employons pour calculer le BAIIA peut être différente des méthodes utilisées par d'autres entités. Nous croyons toutefois que le BAIIA est une mesure complémentaire utile de la rentabilité avant impôts et qu'elle est couramment utilisée par la communauté financière et d'investissement à des fins d'évaluation. La mesure la plus directement comparable au BAIIA calculée conformément aux PCGR du Canada est le bénéfice net dans le tableau intitulé « Données tirées des états consolidés des résultats » ci-dessus. Le BAIIA peut être rapproché du bénéfice net comme suit :

	Données consolidées pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004	Exercices terminés les 31 décembre		
		2004	2003	2002
	(en milliers, sauf les données par action) (non vérifié)			
Bénéfice net (perte nette)	1 495 \$	1 107 \$	2 415 \$	(127)\$
Amortissement	5 253	5 511	2 436	349
Frais de restructuration	—	1 089	—	—
Intérêts débiteurs	519	1 010	434	132
Perte de change	125	148	226	3
Impôts sur les bénéfices	912	771	507	159
BAIIA	<u>8 304 \$</u>	<u>9 636 \$</u>	<u>6 018 \$</u>	<u>516 \$</u>

RAPPORT DE GESTION

Le rapport de gestion qui suit doit être lu en parallèle avec les principales données financières consolidées et nos états financiers consolidés et notes s'y rapportant inclus ailleurs dans le présent prospectus.

Énoncés prospectifs

Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs qui comportent des risques et incertitudes. Chaque fois qu'ils sont utilisés dans ce rapport de gestion, les mots « projeter », « s'attendre à », « croire », et les expressions similaires, identifient habituellement des énoncés prospectifs. Ces énoncés ne sont pas des faits historiques mais ils reflètent nos attentes actuelles. Ces énoncés prospectifs comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes qui peuvent faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent sensiblement de nos attentes actuelles, y compris les questions abordées à la rubrique « Facteurs de risque » et à d'autres rubriques du présent prospectus.

Aperçu

Nous concevons et fabriquons des produits de communications sans fil pour des distributeurs de marque privée (distributeurs qui vendent nos produits en y apposant leur propre marque) et des sociétés de télécommunications. Nos activités sont polarisées sur les segments en croissance des entreprises et du marché grand public du secteur des communications sans fil. Nos produits courants comprennent des téléphones numériques sans fil, des systèmes téléphoniques VoIP (y compris des combinés WiFi), des téléphones de téléconférence numériques sans fil pour entreprises et des interphones de surveillance de bébé numériques sans fil. Nous estimons être actuellement le troisième fabricant au monde d'outils de communications sans fil DECT et notre part de marché s'élève à environ 11 %. Au cours des trois derniers exercices, nous avons affiché une croissance notable des produits d'exploitation et de notre clientèle. En 2002, qui est l'exercice où nos activités de fabrication de produits ont débuté, nous avons généré des produits d'exploitation de 12,7 M\$. Les produits d'exploitation ont augmenté de 386 % en 2003 pour s'établir à 62,0 M\$, en raison principalement d'une hausse importante des ventes de téléphones sans fil, de l'élargissement de notre clientèle et de l'accroissement du nombre de produits offerts. Les produits d'exploitation ont enregistré une augmentation supplémentaire de 35 % en 2004 pour s'établir à 83,7 M\$, laquelle est principalement attribuable à un élargissement de notre clientèle et à l'accroissement du nombre de produits offerts, ainsi qu'au lancement de nouvelles gammes de

produits tels que les interphones de surveillance de bébé et les téléphones de téléconférence pour entreprises. Nous avons terminé l'exercice 2002 avec une légère perte de 127 000 \$ en raison des frais de démarrage engagés lors de ce premier exercice au cours duquel nous avons fabriqué des produits. En 2003, nous avons enregistré un bénéfice de 2,4 M\$, après un exercice complet d'exploitation. En 2004 nous avons enregistré un bénéfice de 1,1 M\$, lequel est représentatif des frais de restructuration de 1,1 M\$, de la hausse des intérêts débiteurs pour financer notre croissance et de l'augmentation du personnel administratif, de ventes et de marketing en raison de l'élargissement de nos activités.

La croissance que nous avons enregistrée au cours des trois derniers exercices est attribuable à la mise en œuvre réussie de notre plan stratégique en 2002. Ce plan exigeait initialement que nous utilisions notre savoir-faire en conception souple et en fabrication évoluée pour créer un éventail de produits de téléphones sans fil DECT conformes aux différentes normes technologiques et aux nombreuses caractéristiques de produits exigées sur le marché européen segmenté. Une fois notre clientèle solidement établie, nous allions accroître notre gamme de produits et les marchés géographiques sur lesquels nous exerçons nos activités. En 2002, nos efforts de vente étaient principalement axés vers l'établissement d'une clientèle initiale de 29 clients, comprenant en majorité des distributeurs européens de marque privée régionaux spécialisés dans les téléphones sans fil. Aux exercices suivants, nos efforts de vente se sont concentrés sur l'élargissement de cette clientèle qui est passée à 43 clients en 2003 et à 65 clients en 2004. Elle comprend désormais un certain nombre de distributeurs multinationaux de marques reconnues ainsi que d'importantes entreprises de télécommunications.

Parallèlement à l'élargissement de notre clientèle, nous avons étendu nos régions de ventes qui comptaient 15 pays en 2002, à 28 pays en 2003 et à 35 pays en 2004. En outre, nous avons considérablement accru notre gamme de produits en lançant 18 nouveaux produits en 2003 et 21 en 2004. Nous fabriquons désormais de nombreux produits sans fil en plus de notre gamme de téléphones sans fil, y compris les systèmes de téléphones VoIP, les combinés Wi-Fi, les téléphones de téléconférence sans fil digitaux d'entreprise et les interphones de surveillance de bébé sans fil digitaux.

Jusqu'à la fin de l'exercice 2006, notre stratégie sera axée sur l'utilisation de notre expertise existante pour développer de nouveaux produits novateurs destinés à de nouveaux marchés technologiques en émergence (principalement dans les domaines VoIP et Wi-Fi), sur l'élargissement de notre portefeuille de produits au sein de notre clientèle existante (de nouveau les produits VoIP et Wi-Fi), sur l'accroissement de notre clientèle, sur l'expansion de nos capacités de vente et de distribution vers de nouveaux marchés géographiques (principalement les États-Unis, la Chine et l'Amérique du Sud pour les téléphones sans fil DECT et les États-Unis pour les interphones sans fil de surveillance de bébé) sur la poursuite de nos acquisitions stratégiques. Les objectifs financiers liés à notre stratégie de croissance consistent à réunir des capitaux par le moyen du présent placement, à restructurer et à regrouper nos facilités de crédit existantes et les garanties qui s'y rapportent, et à maximiser notre rendement sur le fonds de roulement.

Dans le passé, nous avons subi les effets de fluctuations saisonnières sur nos ventes et nos produits d'exploitation, et le premier trimestre a toujours affiché des résultats moins élevés. Nous nous attendons à ce que cette tendance se maintienne. Nous prévoyons que les produits d'exploitation du premier trimestre de 2005 seront plus bas que ceux de la période correspondante de 2004, en partie à cause de la fermeture de nos installations de fabrication situées à Doudguan, en Chine, pour une période plus longue en raison du nouvel an chinois. Nous prévoyons que nos résultats seront influencés à l'avenir par le fait que la société prévoit se concentrer davantage sur l'avancement technologique de ses produits et non sur l'avancement de sa capacité de fabrication, et que les frais de recherche, de conception et développement futurs seront imputés directement aux résultats d'exploitation.

Produits d'exploitation et charges

Nous générons des produits d'exploitation en vendant nos produits de communication sans fil à des distributeurs de marque privée et à des entreprises de télécommunications.

Nos produits d'exploitation et charges ne subissent pas d'influence importante en ce qui a trait à la fluctuation du dollar américain, étant donné que la quasi-totalité de nos produits d'exploitation sont facturés en dollars américains, tandis que nos charges sont principalement engagées en dollars américains ou en devises, telles que le dollar de Hong Kong ou le yuan chinois, lesquels sont directement ou indirectement alignés sur le dollar américain.

Le coût des ventes comprend les coûts de fabrication (matières premières, main-d'œuvre à l'usine et coûts indirects principalement liés à la fabrication de produits, y compris l'amortissement), la location de notre installation de fabrication située à Dougguan, en Chine, les droits, les frais liés à la logistique, le fret et les provisions pour désuétude des stocks au besoin. Il comprend également les frais relatifs aux marchandises expédiées en trop aux clients en guise de garantie (habituellement 2 % de la plupart des commandes).

Les frais généraux et administratifs incluent la rémunération des gestionnaires, les frais connexes de gestion et de services de soutien, la location des bureaux de Hong Kong et du Royaume-Uni, ainsi que les frais comptables, juridiques, d'assurance et autres frais d'entreprise généraux.

Les frais de recherche, de conception et de développement de produits incluent les frais liés au personnel et les frais connexes, les pièces, les fournitures, les prototypes, les frais réglementaires et les frais de mise à l'essai liés à la recherche, ainsi que d'autres frais relatifs à la conception et au développement de produits qui n'ont pas rempli les conditions en matière de capitalisation. Les frais de recherche, de conception et de développement de produits sont présentés déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement liés aux dépenses de recherche et de développement.

Les frais de vente, de marketing et de distribution incluent les frais liés à la rémunération du personnel de ventes, de marketing et de développement commercial et les frais connexes en matière de vente, de marketing et de soutien à la clientèle (y compris les frais de déplacement du personnel de vente et les frais de salons professionnels et d'expositions).

Les frais de restructuration de l'exercice 2004 comprenaient l'émission d'actions ordinaires en contrepartie de services-conseils.

Conventions comptables cruciales

La société prépare ses états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada. À des fins de présentation de l'information, nous dressons nos états financiers en dollars américains.

Acquisition d'entreprise et regroupement d'entreprises. Le 19 novembre 2004, la société a achevé une restructuration lui permettant d'acquérir l'intégralité du capital-actions émis et en circulation d'Ascalade Holdings (une société de fabrication, de distribution et de marketing) et d'Ascalade Technologies (une société conceptrice de produits de communication sans fil) en échange de 4 125 000 et de 2 062 500 actions ordinaires, respectivement, de la Société. La société a également émis un total de 375 000 actions ordinaires contre certains services directement liés à l'acquisition et certains autres services-conseil ayant une juste valeur de 992 000 \$ et de 1 089 000 \$, respectivement. La contrepartie versée liée directement à l'acquisition a été reflétée à titre de frais d'opération. Les frais liés aux services-conseil sont reflétés dans les résultats. La restructuration a été comptabilisée comme un regroupement d'entreprises en utilisant la méthode de l'acquisition, Ascalade Holdings étant considérée à titre de société mère à des fins comptables, et elle a été reflétée selon la méthode de la continuité des intérêts communs par Ascalade Holdings. Le total de la contrepartie versée par la société, y compris les frais d'opération, a été réparti en se fondant sur l'évaluation provisoire de la direction relativement aux justes valeurs estimatives à la date d'acquisition.

Recherche, conception et développement de produits. Les coûts de recherche sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Les coûts de conception et de développement de produits sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés, sauf si certains critères sont satisfaits. Ces critères portent sur les éléments suivants : l'utilisation de technologies éprouvées pour améliorer la conception industrielle et les caractéristiques nominales; un registre et un processus de définition des marchés identifiables; la volonté et la capacité de la direction de commercialiser le produit dans un délai relativement court (généralement moins d'un an). Les coûts capitalisés de conception et de développement de produits sont suivis en fonction de chaque projet. Ces coûts comprennent habituellement les coûts engagés auprès de tiers et d'autres coûts indirects. Lorsque les coûts capitalisés d'un projet dépassent les produits d'exploitation connexes prévus, après déduction des coûts estimatifs de production, de vente et d'administration ainsi que des coûts additionnels de conception et de développement de produits, les coûts de projet capitalisés excédentaires sont passés en charges. Les coûts de développement capitalisés sont amortis selon la méthode linéaire, sur une période de deux ans, à compter du

début de la production ou de l'utilisation du produit à des fins commerciales. En 2004, la Société a engagé une charge d'amortissement de 4,0 M\$ liée aux coûts de développement capitalisés (2003 – 1,9 M\$; 2002 — 263 000 \$). En 2004, un montant de 5,3 M\$ (2003 – 3,7 M\$; 2002 – 1,8 M\$) a été capitalisé.

Provision pour créances douteuses. La société maintient une provision pour créances douteuses en raison des pertes estimatives qui pourraient survenir si ses clients ne sont pas en mesure d'effectuer les paiements requis. La direction analyse l'âge des soldes impayés des clients, les expériences de créances irrécouvrables, la capacité financière des clients et les modifications des conditions de paiements de clients lors d'estimations de l'irrécouvrabilité du solde des débiteurs de la société. Si la société détermine que la situation financière de n'importe lequel de ses clients se détériore, les provisions peuvent être augmentées.

Produits finis et stocks. La société évalue ses produits finis et ses stocks de produits en cours au moindre du coût moyen pondéré et de la valeur de réalisation nette. La valeur de réalisation nette représente le prix de vente net estimatif courant d'un élément du stock dans le cas d'une vente non forcée. La société évalue le besoin de réduction de valeur des stocks en se fondant sur son évaluation de la valeur de réalisation nette estimative, et en utilisant les hypothèses portant sur la demande et sur la conjoncture futures. Lorsque les résultats de ces hypothèses diffèrent des prévisions de la société, une réduction additionnelle de la valeur des stocks peut être nécessaire.

Actifs incorporels, actifs à long terme et écart d'acquisition. La société évalue la dépréciation de l'écart d'acquisition sur une base annuelle, et les actifs incorporels identifiables, les actifs à long terme et l'écart d'acquisition lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Les facteurs qui pourraient, de l'avis de la Société, nécessiter un test de dépréciation comprennent un rendement considérablement inférieur aux prévisions, une modification de la stratégie d'entreprise de la société ou encore des tendances économiques ou sectorielles négatives importantes. Lorsque la société est d'avis que la valeur comptable des actifs incorporels, des actifs à long terme ou de l'écart d'acquisition peut ne pas être recouvrable en se fondant sur l'existence d'au moins un des indicateurs susmentionnés de dépréciation éventuelle, la société détermine quelle dépréciation, le cas échéant, existe, en se basant sur la juste valeur de l'actif à long terme comme écart d'acquisition. Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2002, la société a adopté le chapitre 3062 du *Manuel de l'Institut canadien des comptables Agréés* (l'« ICCA »), intitulé « Écart d'acquisition et autres actifs incorporels ». En vertu de ce chapitre, l'écart d'acquisition et certains actifs incorporels ayant une durée de vie utile illimitée ne sont plus amortis mais sont plutôt soumis à un test de dépréciation annuellement, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que l'actif pourrait avoir subi une dépréciation. En outre, la société a désigné le 31 décembre comme la date à laquelle les tests de dépréciation annuels doivent être effectués. Au 31 décembre 2004, aucune réduction de valeur n'était requise.

Rémunération à base d'actions. La société utilise la méthode de la juste valeur pour comptabiliser toutes les attributions de rémunération à base d'actions. Le Conseil des normes comptables de l'ICCA a modifié le chapitre 3870, intitulé « Rémunérations et autres paiements à base d'actions », pour exiger l'application de la méthode de la juste valeur à toutes les attributions de rémunérations à base d'actions pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2004. Selon la méthode prospective d'adoption choisie par la société, la méthode de la juste valeur est appliquée à toutes les attributions aux employés octroyées depuis le 1^{er} janvier 2003. La Société a émis des options à l'intention des administrateurs et de certains employés le 31 mars 2005 et a utilisé la méthode de la valeur minimale pour déterminer la juste valeur de ces attributions.

Déventures convertibles et bons de souscription. La société a effectué un placement privé de 11 866 unités au prix de 1 000 \$ CA l'unité. Chaque unité comprend un montant en principal de 1 000 \$ CA de déventures subordonnées convertibles à 12 % et 12,5 bons de souscription détachables. À des fins comptables, la société a attribué une valeur à l'option de conversion intégrée du détenteur et aux bons de souscription, selon la méthode de la valeur résiduelle. L'option de conversion de la débenture et les bons de souscription sont présentés séparément sous la rubrique Capitaux propres. La composante passif des déventures convertibles fait l'objet d'un accroissement jusqu'à sa valeur nominale par la constatation d'intérêts hors caisse additionnels.

Résultats d'exploitation

Le tableau suivant présente, exprimées en pourcentage des produits d'exploitation, les données tirées de l'état consolidé des résultats pour les périodes indiquées :

	Exercices terminés les 31 décembre		
	2004	2003	2002
	(en pourcentage des produits d'exploitation) (non vérifié)		
Produits d'exploitation :			
Produits d'exploitation	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Coût des ventes	84,3 %	85,1 %	82,5 %
Marge brute	15,7 %	14,9 %	17,5 %
Charges :			
Frais de vente, de marketing et de distribution	1,8 %	1,7 %	2,6 %
Frais de recherche, de conception et de développement de produits	1,9 %	2,7 %	3,2 %
Frais généraux et administratifs	2,1 %	1,6 %	8,2 %
Amortissement	5,0 %	3,1 %	2,2 %
Total des charges	10,8 %	9,1 %	16,2 %
Bénéfice avant les autres charges et les impôts sur les bénéfices	4,9 %	5,8 %	1,3 %
Autres charges			
Intérêts débiteurs	1,2 %	0,7 %	1,1 %
Frais de restructuration	1,3 %	0,0 %	0,0 %
Perte de change	0,2 %	0,4 %	0,0 %
Total des autres charges	2,7 %	1,1 %	1,1 %
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	2,2 %	4,7 %	0,3 %
Impôts sur les bénéfices			
Exigibles	(0,1)%	0,4 %	0,0 %
Futurs	1,0 %	0,4 %	1,3 %
Total des impôts sur les bénéfices	0,9 %	0,8 %	1,3 %
Bénéfice net (perte nette)	1,3 %	3,9 %	(1,0)%

Comparaison entre les exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

Produits d'exploitation

En 2004, les produits d'exploitation ont augmenté de 35 % pour s'établir à 83,7 M\$, comparativement à 62,0 M\$ en 2003. Les produits d'exploitation ont augmenté pour chacune de nos gammes de produits existantes, tel qu'il est indiqué dans le tableau suivant :

<u>Produit</u>	<u>2004</u>	<u>2003</u>	<u>Croissance sur douze mois</u>
	(en milliers)		
	(non vérifié)		
Téléphones sans fil	77 087 \$	61 179 \$	26 %
Téléphones de téléconférence pour entreprises	3 614	806	348 %
Interphones de surveillance de bébé	2 805	—	s.o.
Autres	199	—	s.o.
	<u>83 705 \$</u>	<u>61 985 \$</u>	<u>35 %</u>

L'augmentation est essentiellement attribuable à une progression des ventes d'unités de téléphones sans fil qui ont affiché une augmentation de 26 % pour s'établir à 77,1 M\$ par rapport à 61,2 M\$ à l'exercice précédent. Plusieurs autres facteurs ont également contribué à cette croissance. Nous avons augmenté nos ventes aux clients existants et avons été en mesure d'élargir notre clientèle qui est passée de 43 clients au début de l'exercice à 65 clients avant la fin de l'exercice.

En outre, nous avons lancé 21 nouveaux produits au sein de la gamme de produits sans fil en 2004. L'ensemble des ventes d'unités a augmenté pour passer de 2,1 millions à 3,1 millions d'unités, ce qui représente une augmentation de 47,6 %. Le prix de vente moyen par unité a affiché un recul en passant de 29,52 \$ l'unité en 2003 à 27,00 \$ l'unité en 2004, ce qui est imputable à une pression exercée sur les prix des modèles conçus en 2002 et en 2003, qui se vendaient toujours en 2004, mais qui ont souffert quelque peu du lancement de nouveaux modèles dont les fonctions ont été améliorées.

Les ventes de téléphones de téléconférence pour les entreprises ont également contribué à la hausse générale des produits d'exploitation. Les ventes ont enregistré une hausse de 348 % en passant de 0,8 M\$ en 2003 à 3,6 M\$ en 2004. Notre premier téléphone de téléconférence sans fil, lancé en juin 2003, a fait son apparition dans de nouvelles régions géographiques puisqu'il a été vendu en Europe, en Afrique, ainsi qu'en Australie et en Nouvelle-Zélande pour la première fois.

La hausse générale de nos produits d'exploitation est également attribuable au lancement de nos interphones de surveillance de bébé sans fil. Nous avons maintenu notre stratégie, visant à mettre à profit nos compétences de base en matière de conception de produits sans fil digitaux dans de nouvelles gammes, et avons développé deux modèles d'interphones de surveillance de bébé sans fil digitaux. Ces produits, axés sur le haut de gamme du secteur de la surveillance de bébé, ont été lancés en avril 2004. Les ventes d'interphones de surveillance de bébé se sont élevées à 2,8 M\$ en 2004.

Au point de vue géographique, les ventes ont progressé dans chacune de nos régions de vente existantes, soit en Europe, en Amérique du Nord et en Asie, comme l'indique le tableau ci-dessous :

Région	2004	2003	Croissance sur douze mois (%)
	(en milliers) (non vérifié)		
Europe	68 151 \$	52 744 \$	29 %
Amérique du Nord	9 364	7 707	21 %
Asie	3 066	1 534	100 %
Autres	3 124	—	s.o.
	<u>83 705 \$</u>	<u>61 985 \$</u>	<u>35 %</u>

Bénéfice brut

Le bénéfice brut s'est établi à 13,1 M\$ en 2004, soit une augmentation de 3,9 M\$ par rapport à 2003. Les marges brutes s'élevaient à 15,7 % en 2004, comparativement à 14,9 % en 2003. L'augmentation de la marge est attribuable aux économies continues en matière de fabrication provenant de l'amélioration des économies d'échelle et à la hausse des ventes de produits ayant une marge plus élevée, comme les téléphones de téléconférence d'entreprise et les interphones de surveillance de bébé.

Charges

Les frais de vente, de marketing et de distribution ont augmenté de 47,0 % en 2004 pour s'établir à 1,5 M\$ par rapport à 1,0 M\$ en 2003. Exprimés en pourcentage des produits d'exploitation, ces frais représentaient 1,8 % et 1,7 % en 2004 et en 2003, respectivement. L'augmentation du montant en dollars est attribuable à la progression des frais de distribution en raison de la hausse du volume de ventes. Les activités de vente et de marketing ont affiché une croissance puisque nous avons servi notre clientèle du début jusqu'à la fin de l'exercice et que nous comptons 22 nouveaux clients. Ces frais devraient augmenter en 2005 étant donné que nous continuons à étendre notre présence dans de nouvelles régions et à accroître notre gamme de produits.

Les frais de recherche, de conception et de développement s'élevaient à 1,6 M\$ en 2004, stables par rapport à 1,7 M\$ en 2003. La société capitalise certains frais de conception et de développement de produits qui satisfont à certains critères rigoureux. Les activités capitalisées en matière de conception et de développement sont généralement liées à des frais payés à des tierces parties relativement à des modifications mineures de l'apparence des produits pour accroître leur potentiel commercial. Ces activités incluent la mise à jour de la palette de couleurs, la modification la forme des touches du clavier ou de l'apparence des icônes, ou encore de la texture du plastique pour accroître le pouvoir de vente pour une nouvelle saison. Les autres changements apportés à la conception peuvent également inclure des modifications de conception industrielle telles que la modification de l'ergonomie des téléphones et l'ajout de nouvelles fonctions, en se fondant sur les technologies solidement éprouvées. Étant donné que la Société commence à se concentrer sur l'avancement technologique, en axant notamment ses activités sur les produits VoIP et WiFi, nous prévoyons que les frais futurs de recherche, de conception et de développement seront directement imputés aux résultats.

Les frais généraux et administratifs ont augmenté de 72,9 % pour s'établir à 1,7 M\$ en 2004, comparativement à 1,0 M\$ en 2003, ce qui représente 2,1 % et 1,6 % des produits d'exploitation pour chaque période, respectivement. L'augmentation en dollars est en partie imputable aux frais de mise en œuvre d'un nouveau système de gestion intégrée de la production (0,3 M\$) et aux coûts salariaux accrus (0,3 M\$) en raison de l'embauche de nouveaux employés à Hong Kong et en Chine pour collaborer aux tâches liées à la hausse du volume des ventes. En 2005, nous nous attendons à une augmentation de ces frais, exprimés en pourcentage des produits d'exploitation, étant donné que nous engagerons des frais et honoraires liés au statut d'émetteur public.

L'amortissement, qui n'a pas été inclus dans le coût des ventes, a augmenté de 117 % pour s'établir à 4,2 M\$ en 2004 par rapport à 1,9 M\$ en 2003. L'augmentation de cette charge est imputable à la hausse de l'amortissement des frais de développement de produits capitalisés et de l'amortissement du matériel de fabrication. En outre, nos dépenses dans ce domaine ont été plus importantes puisque notre gamme de produits s'est élargie et diversifiée. L'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté par rapport à l'exercice précédent en raison de la hausse des dépenses en immobilisations en 2003 et en 2004. Cette hausse est imputable à l'accroissement de notre capacité de fabrication en vue de satisfaire une demande grandissante pour nos produits.

Les frais de restructuration se sont montés à 1,1 M\$ pour 2004 et à néant pour 2003. Dans le cadre de l'acquisition, la société a émis 375 000 actions ordinaires en échange de certains services liés directement à l'acquisition et d'autres services-conseils ayant une juste valeur de 992 000 \$ et de 1,1 M\$, respectivement. La contrepartie versée liée directement à l'acquisition a été reflétée à titre de frais d'opération. Les frais liés aux services-conseils ont été inscrits à titre de frais de restructuration et inclus dans le prix d'achat versé pour Ascalade Technologies.

Les intérêts débiteurs ont augmenté pour s'établir à 1,0 M\$ en 2004, comparativement à 0,4 M\$ en 2003. L'augmentation de cette charge est imputable à la hausse des soldes impayés des emprunts en 2004 et à l'accroissement lié à nos débentures convertibles émises en novembre et en décembre 2004. L'activité accrue de vente a été rendue possible par une dette bancaire qui a entraîné une augmentation des soldes et des intérêts débiteurs.

La perte de change s'est établie à 0,1 M\$ en 2004 par rapport à 0,2 M\$ en 2003. Cette perte est attribuable au renforcement de l'euro étant donné qu'une partie de notre matériel de fabrication a été acheté à des fournisseurs européens en 2004.

La charge d'impôts sur les bénéfices s'est élevée à 0,8 M\$ en 2004, comparativement à 0,5 M\$ en 2003, en raison des impôts futurs.

En 2004, le bénéfice net s'est chiffré à 1,1 M\$, soit 0,25 \$ par action de base et dilué, comparativement à un bénéfice net de 2,4 M\$, soit 0,59 \$ par action de base et dilué, en 2003.

Comparaison entre les exercices terminés les 31 décembre 2003 et 2002

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation ont enregistré une hausse notable de 386 % pour s'établir à 62,0 M\$ en 2003, comparativement à 12,7 M\$ en 2002. Notre stratégie commerciale actuelle a été amorcée en 2002 et nous avons commencé l'expédition de nos produits en juillet de la même année. La hausse était attribuable à une progression importante des ventes d'unités de téléphones sans fil tandis que la société achevait son premier exercice complet. En plus de l'expédition de produits pendant la totalité de l'exercice 2003, nous avons augmenté les ventes à nos clients existants et élargi notre clientèle, qui est passée de 29 clients au début de l'exercice à 43 clients à la fin de l'exercice.

Au point de vue géographique, nos ventes ont progressé dans chacune des régions de vente existantes, soit en Europe, pour atteindre un total de 52,7 M\$ (12,1 M\$ en 2002), en Amérique du Nord, pour atteindre 7,7 M\$ (0,1 M\$ en 2002) et en Asie, pour atteindre 1,5 M\$ (0,6 M\$ en 2002), respectivement. Nous avons également réussi à accéder à de nouveaux pays d'Europe (Grèce, Irlande, Italie, Pologne et Portugal) et d'Asie (Singapour). Nous avons en outre lancé 18 nouveaux produits au sein de notre gamme de produits sans fil. L'ensemble des ventes d'unités a augmenté pour passer de 430 000 à 2,1 millions d'unités, soit une progression de 388 %.

Les produits d'exploitation ont également bénéficié du lancement de notre téléphone de téléconférence d'entreprises. Ce produit a été lancé en juin 2003. Les ventes de téléphones de téléconférence d'entreprise ont totalisé 0,8 M\$ en 2003.

Marge brute

La marge brute se chiffrait à 9,2 M\$ en 2003, soit une augmentation de 7,0 M\$ par rapport à 2,2 M\$ en 2002. Exprimée en pourcentage du total des produits d'exploitation, la marge brute s'élevait à 14,9 % en 2003, comparativement à 17,5 % en 2002. La baisse enregistrée par la marge est imputable à la pression exercée sur les prix des produits développés en 2002, dont la vente s'est poursuivie en 2003.

Charges

Les frais de vente, de marketing et de distribution ont augmenté de 208 % pour s'établir à 1,0 M\$ en 2003, comparativement à 334 000 \$ en 2002. Exprimés en pourcentage des produits d'exploitation, ces frais s'élevaient à 1,7 % et à 2,6 % pour 2003 et 2002, respectivement. L'augmentation en dollars était imputable à une progression des frais de distribution en raison du volume de ventes accru. Les activités de vente et de marketing ont enregistré une hausse étant donné que nous avons servi notre clientèle du début de l'exercice pendant la totalité de l'exercice et avons ajouté 14 clients à notre clientèle, qui est passée à 43 clients. Exprimés en pourcentage des produits d'exploitation, ces frais ont diminué, en raison d'une hausse de 386 % des ventes.

Les frais de recherche, de conception et de développement ont progressé de 302 % pour s'établir à 1,7 M\$ en 2003, comparativement à 0,4 M\$ en 2002. Ces frais ont augmenté en 2003 étant donné que nous avons ajouté de nouvelles fonctions à nos téléphones sans fil, ce qui a entraîné un élargissement de notre portefeuille de produits.

Les frais généraux et administratifs se sont établis à 1,0 M\$ en 2003 et en 2002, ce qui représente 1,6 % et 8,2 % des produits d'exploitation de chaque période, respectivement. Exprimés en pourcentage des ventes, les frais généraux et administratifs ont chuté en raison de notre distribution de produits pour l'intégralité de l'exercice 2003 et à la croissance correspondante des ventes.

L'amortissement non inclus dans le coût des ventes a progressé de 600 % pour s'établir à 1,9 M\$ en 2003, comparativement à 0,3 M\$ en 2002. L'augmentation de cette charge est imputable à une augmentation de l'amortissement des frais capitalisés de développement de produits et de l'amortissement du matériel de fabrication. Étant donné que notre stratégie commerciale a été mise en œuvre en 2002, la charge a augmenté sur douze mois en raison de l'amortissement en 2003 de produits développés en 2002. De plus, nous avons dépensé plus à l'égard du développement de produits en raison de l'élargissement de notre portefeuille de produits afin d'y inclure des téléphones sans fil et de sa diversification pour y inclure des téléphones de téléconférence sans fil.

d'entreprise. L'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté par rapport à l'exercice précédent, en raison de la hausse des dépenses en immobilisations en 2003. Cette hausse est imputable à l'accroissement de notre capacité de fabrication en vue de satisfaire une demande grandissante pour nos produits.

Les intérêts débiteurs ont augmenté pour s'établir à 0,4 M\$ en 2003 par rapport à 0,1 M\$ en 2002. Cette charge a augmenté en raison de la hausse des soldes impayés moyens des emprunts en 2003. L'activité accrue de vente a été rendue possible par une dette bancaire qui a entraîné une augmentation des soldes d'emprunt impayés et des intérêts débiteurs. Les taux d'intérêt sont en grande partie demeurés les mêmes, puisque le taux moyen pour 2003 et pour 2002 s'élevait à 3,4 % et à 3,5 %, respectivement.

La perte de change s'est élevée à 0,2 M\$ en 2003 et à néant en 2002. Cette perte est imputable à de légers frais d'opération liés à l'achat et à la vente de dollars américains.

La charge d'impôts sur les bénéfices se chiffrait à 0,5 M\$ en 2003, comparativement à 0,2 M\$ en 2002. Cette augmentation est imputable à la hausse du bénéfice de l'entreprise.

Le bénéfice net pour 2003 se chiffrait à 2,4 M\$, soit 0,59 \$ par action de base et dilué, comparativement à une perte nette de 0,1 M\$ ou de (0,03) \$ par action de base et diluée en 2002.

Situation de trésorerie et sources de financement

Espèces et quasi-espèces

Au 31 décembre 2004, la société détenait un montant de 4,7 M\$ en espèces et quasi-espèces, ce qui représente une augmentation de 4,5 M\$ par rapport au solde du début de l'exercice. L'augmentation des espèces est principalement attribuable aux activités de financement par placement privé de la société au cours des deux derniers mois de 2004 et aux espèces générées par les activités d'exploitation.

Fonds de roulement

Les variations du fonds de roulement découlent principalement des activités d'exploitation de la société. Le fonds de roulement hors caisse a enregistré une hausse de 7,5 M\$ en 2004 en raison de l'augmentation du solde des débiteurs et de la hausse des stocks à la suite de ventes plus élevées, étant donné que les produits d'exploitation ont augmenté de 35 % en 2004.

Le solde des débiteurs de la société a augmenté de 6,0 M\$ en passant de 8,2 M\$ au 31 décembre 2003 à 14,2 M\$ au 31 décembre 2004. Cette augmentation est principalement attribuable à l'augmentation du volume de ventes au cours de la période, ainsi qu'à une hausse du délai moyen annualisé des ventes non réglées des comptes débiteurs au cours de la période en raison de l'extension des modalités de paiement relatives à certaines commandes importantes de produits.

Les créiteurs et charges à payer ont augmenté de 2,0 M\$ entre le 31 décembre 2003 et le 31 décembre 2004, principalement en raison de la croissance des achats par les fournisseurs pour pouvoir répondre à la demande accrue pour les produits de la société. Au 31 décembre 2004, les créiteurs bénéficiaient de la situation de trésorerie solide de la société à la fin de l'exercice et se révélaient moins élevés qu'ils ne le sont habituellement au cours de l'exercice.

La rotation des stocks a augmenté pour s'établir à 4,2 fois par année (3,9 fois en 2003), selon la moyenne annualisée des expéditions pour l'exercice 2004 (3,9 fois par année en 2003), en raison des ventes accrues. La société surveille en permanence les niveaux des stocks par rapport aux commandes des clients pour s'assurer d'un approvisionnement adéquat sans exposer la société au risque de pénurie de matières ou de désuétude.

Dans l'ensemble, nous prévoyons que nos besoins liés au fonds de roulement augmenteront proportionnellement ou selon une proportion légèrement inférieure à notre croissance des ventes prévue, puisque nous croyons que les fournisseurs continueront à nous faire bénéficier de conditions permettant de répondre aux exigences qu'entraîne la croissance des ventes relativement aux stocks et à notre solde de débiteurs, comme le maintien des stocks de matières premières sur place à notre installation de fabrication, aux frais du fournisseur. Une tranche du produit du présent placement servira à accroître le fonds de roulement de la société.

Activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont chiffrés à 1,3 M\$ en 2004, soit une amélioration de 4,0 M\$ par rapport aux flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation de 2,7 M\$ en 2003. Nos principales sources de trésorerie en 2004 ont été les bénéfices après déduction des éléments sans effet sur la trésorerie, soit 8,7 M\$, contrebalancés par une augmentation de 3,3 M\$ des stocks, par une augmentation de 5,0 M\$ des débiteurs et par une amélioration de 300 000 \$ des autres actifs et passifs d'exploitation.

Activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 6,5 M\$ en 2004, comparativement à 5,6 M\$ en 2003. Les flux de trésorerie ont servi à l'achat de matériel pour un montant de 1,2 M\$ en 2004 par rapport à 1,9 M\$ en 2003. Le matériel comprend principalement de l'outillage, du matériel de fabrication, du matériel informatique et des logiciels. Les frais liés à la conception et au développement de produits se sont établis à 5,3 M\$ en 2004, comparativement à 3,7 M\$ en 2003, ce qui reflète la demande accrue pour la conception de produits favorisant la croissance des produits d'exploitation.

Activités de financement

Les flux de trésorerie provenant des activités de financement ont atteint 9,8 M\$ en 2004, par rapport à 8,3 M\$ au cours de la même période de 2003. Nos sources de trésorerie en 2004 ont été les emprunts bancaires d'un montant de 8,6 M\$ provenant de facilités de crédit et le produit du financement par l'émission de débentures convertibles de 9,1 M\$, partiellement contrebalancés par le remboursement d'avances à des apparentés de 7,1 M\$ et par le remboursement d'obligations en vertu de contrats de location-acquisition d'un montant de 632 000 \$.

Le 19 novembre et le 16 décembre 2004, la Société a effectué un placement privé par l'entremise de courtiers de 11 866 unités, au prix de 1 000 \$ CA l'unité, pour un produit brut de 11,9 M\$ CA (9,9 M\$). Chaque unité comprend un montant en principal de 1 000 \$ CA de débentures convertibles à 12 % de la Société, échéant deux ans après la date d'émission, et 12,5 bons de souscriptions détachables pouvant être exercés pendant trois ans à partir de la date d'émission.

La société a l'intention de rembourser les débentures convertibles après l'exécution du PAPE.

Les bons de souscription peuvent être exercés sur une période de trois ans au prix de ● \$ par action ordinaire, ce qui représente une prime de 15 % sur le prix par action de n'importe quel PAPE ou PCI.

Le rendement réel (y compris tous les intérêts, frais de financement et frais d'émission de titres d'emprunt) des débentures convertibles s'élève à 24 %.

Au 31 décembre 2004, la société a fourni environ 27,5 M\$ en garanties sur emprunts bancaires à un actionnaire et à certaines de ses filiales. Se reporter à la rubrique « Facilités de crédit ». Au 31 décembre 2004, la société avait emprunté 13,3 M\$ sur ces facilités et pouvait faire l'objet de garanties sur les emprunts des apparentés s'élevant à 4,2 M\$. La société ne dispose d'aucun autre arrangement hors bilan.

Obligations contractuelles

Le tableau qui suit illustre nos obligations contractuelles futures au 31 décembre 2004.

	Contrats de location-exploitation	Contrats de location-acquisition	Dette ⁽¹⁾	Stocks	Total
			(en milliers) (non vérifié)		
2005	87 \$	1 000 \$	13 344 \$	8 692 \$	23 123 \$
2006	49 \$	796 \$	19 396 \$	—	20 241 \$
2007	4 \$	268 \$	—	—	272 \$
2008	4 \$	—	—	—	4 \$
Par la suite	—	—	—	—	—
Total	144 \$	2 064 \$	32 740 \$	8 692 \$	43 640 \$

Note :

(1) Le 31 mars 2005, certaines filiales de Karce ont cédé à la société des emprunts et avances d'un montant approximatif de 9,2 M\$ dus par la Société en échange de l'émission d'environ 5,0 M\$ CA de débetures convertibles, de 62 612 bons de souscription et de 904 973 actions ordinaires de la Société. En outre, la société a remboursé un emprunt de 388 000 \$ du à un apparenté le 31 mars 2005.

Dans le tableau ci-dessus, les contrats de location-exploitation sont principalement liés à la location de nos installations de fabrication à Dougguan, en Chine, et de nos bureaux de Hong Kong et du Royaume-Uni. Les contrats de location-acquisition sont principalement liés à la location de matériel, et les stocks concernent les matières premières.

Sources et affectation des flux de trésorerie

Nos besoins de trésorerie à court terme ont principalement trait au financement de nos activités, de nos dépenses en immobilisations et des autres obligations dont il a été question plus haut. En 2005, nos dépenses en immobilisations devraient principalement viser le matériel de fabrication.

Le 8 avril 2005, la société a déposé un prospectus provisoire relativement au présent projet de premier appel public à l'épargne visant des actions ordinaires. Le produit net de cet appel à l'épargne servira à l'augmentation de nos capacités de fabrication, à la recherche et au développement de produits, à la réduction de la dette bancaire, au fonds de roulement ainsi qu'à des fins générales, y compris des acquisitions.

Nous croyons, en nous fondant sur notre plan d'affaires actuel, que le produit du présent placement en espèces et quasi-espèces d'un montant de 4,7 M\$, ainsi que les espèces liées aux activités d'exploitation, seront suffisants pour financer notre fonds de roulement et nos autres besoins de trésorerie prévus pour les 12 prochains mois.

Nous ne prévoyons pas retirer de montant supplémentaire sur nos facilités de crédit existantes. Se reporter à la rubrique « Facilités de crédit ». La société a l'intention, dès que possible après la clôture du présent placement, de remplacer les facilités qu'elle détient conjointement avec des apparentés par une facilité consolidée en vertu de laquelle Ascalade sera l'unique emprunteur, et qui ne nécessitera pas de cautionnement, ou de cautionnement réciproque, provenant ou à l'intention d'un apparenté.

Renseignements sur les risques du marché

Nos produits d'exploitation sont assujettis aux variations saisonnières découlant des fluctuations de la demande des clients pour nos produits destinés au public. Nos produits d'exploitation sont généralement plus bas au premier trimestre et plus élevés au quatrième trimestre.

Nos produits d'exploitation et nos charges ne sont pas touchés de manière sensible par les fluctuations du dollar américain puisque la grande majorité de nos produits d'exploitation sont facturés en dollars américains et que nos charges sont principalement engagées en dollars américains ou en devises, comme le dollar de Hong Kong ou le yuan chinois, dont le taux de change est à parité fixe avec le dollar américain. Nos charges en dollars

canadiens sont composées des coûts liés à notre bureau de recherche et de conception situé au Canada. Ces charges sont inscrites en dollars américains dans nos états financiers et sont relativement plus élevées quand le dollar américain fléchit et moins élevées lorsqu'il se renforce. En raison de l'acquisition d'Ascalade Technologies en novembre 2004, une partie importante de nos frais d'exploitation est désormais libellée en dollars canadiens, ce qui nous exposera à l'avenir à un risque de change lié à la conversion entre le dollar américain et le dollar canadien.

Le dollar de Hong Kong est à parité fixe avec le dollar américain et le yuan chinois est à parité fixe avec le dollar de Hong Kong, mais des pressions internationales sont exercées pour que la politique de parité du yuan chinois soit changée. Le taux de change entre le yuan et le dollar américain était très volatil avant que le yuan soit à parité fixe avec le dollar de Hong Kong, y compris des périodes de forte dévaluation. Si le gouvernement chinois retire les contrôles sur le yuan, le taux de change risque une fois de plus de devenir volatil et le yuan pourrait être dévalué de nouveau par rapport au dollar américain ou d'autres devises, ou le yuan pourrait adopter un régime de flottement libre total ou limité, ce qui pourrait se traduire par une appréciation de la valeur du yuan par rapport au dollar américain. Dans les deux cas il pourrait y avoir une incidence négative sur nos résultats d'affaires et d'exploitation. Actuellement, nous n'avons aucune activité de couverture ni aucun instrument dérivé.

Les tendances les plus susceptibles d'influencer nos activités comprennent la croissance continue prévue du marché mondial de téléphones sans fil DECT (plus particulièrement à l'extérieur de l'Europe) et la hausse de l'acceptance et la croissance de l'utilisation des systèmes et produits de communication VoIP, y compris les combinés de technologie WiFi. Les plus importants risques et incertitudes qui sont susceptibles d'avoir une incidence négative sur nos activités sont notre dépendance envers un nombre relativement bas de clients pour un pourcentage de produits d'exploitation élevé (en 2004, nos deux clients principaux représentaient chacun plus de 10 % du total des produits d'exploitation et 26,5 % du total des produits d'exploitation à eux deux), un éventuel repli du marché des particuliers ou des entreprises ou de nos principaux marchés géographiques, une évolution technologique rapide qui rendrait nos produits obsolètes, une réticence possible des consommateurs à adopter la technologie VoIP et le risque politique en Chine. Pour obtenir une description des autres incertitudes susceptibles de toucher notre entreprise, consulter la section « Facteurs de risque ».

Opérations entre apparentés

Nous avons conclu les opérations suivantes avec des apparentés, y compris Ascalade Technologies avant son acquisition, au cours de l'exercice. Ascalade Technologies était contrôlée par un administrateur, actionnaire important et cadre supérieur de la société.

	2004	2003	2002
		(en milliers)	
		(non vérifié)	
Frais de développement payés	4 948 \$	3 680 \$	1 800 \$
Commissions de ventes	—	178	—
Achat de matières	—	31	—

Nous avons conclu les opérations suivantes directement avec un actionnaire principal de la société ou avec l'une de ses filiales. Toutes les opérations ont été inscrites à la valeur d'échange.

	2004	2003	2002
		(en milliers)	
		(non vérifié)	
Achat de matières	4 879 \$	4 084 \$	968 \$
Intérêts versés	271	272	124
Frais de sous-traitance payés	325	94	193
Frais de location payés	328	92	15
Achat de matériel	1 808	1 918	—
Attribution de contrats de location-acquisition à la Société	632	135	—
Achat de certains actifs, montant net	—	—	2 139
Rémunération versée	—	—	811

Ces opérations entre apparentés ont été inscrites à la valeur d'échange, laquelle correspond au montant des contreparties payé ou reçu, tel qu'il a été établi et convenu par les apparentés conformément aux conditions normales du marché.

Le 31 mars 2005, certaines filiales de Karce ont cédé à la Société des emprunts et avances d'un montant approximatif de 9,2 M\$ dus par la société en échange de l'émission de débentures convertibles pour un montant de capital d'environ 5,0 M\$ CA et de bons de souscription permettant l'achat de 62 612 et de 904 973 actions ordinaires de la Société.

Le 31 mars 2005, la société a émis, à l'intention de certains administrateurs, dirigeants et employés, des débentures convertibles pour un montant en capital de 985 000 \$ CA et 12 312 bons de souscription de la société.

Le 31 mars 2005, la société a remboursé des emprunts de 388 000 \$ dus à un apparenté.

DIVIDENDES

Ni la société ni aucune filiale n'a déclaré ni versé de dividendes en espèces sur ses actions ordinaires depuis leur constitution. Notre politique en matière de dividendes sera passée en revue de temps à autre par notre conseil d'administration compte tenu de notre bénéfice net, de notre situation financière, de nos besoins de capitaux et autres facteurs pertinents. Nous avons actuellement l'intention de conserver les fonds disponibles et tout bénéfice futur pour financer l'expansion et la croissance de notre entreprise et nous n'envisageons pas de verser de dividendes en espèces dans un avenir rapproché.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Le capital-actions d'Ascalade Communications Inc. se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale, dont 7 467 473 sont émises et en circulation au 31 mars 2005 et d'un nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur nominale dont aucune n'est émise ni en circulation au 31 mars 2005.

Les actions ordinaires de la société n'ont aucune valeur nominale. Les porteurs d'actions ordinaires ont droit à une voix pour chaque action qu'ils détiennent à l'égard des questions soumises au vote des actionnaires (sauf les questions exigeant le vote d'une autre catégorie ou série particulière à l'égard de laquelle les porteurs peuvent exercer leurs droits de vote séparément). Les porteurs d'actions ordinaires sont en droit de recevoir les dividendes, le cas échéant, que notre conseil d'administration peut déclarer sur les actions ordinaires. À la liquidation ou dissolution d'Ascalade Communications Inc., les porteurs d'actions ordinaires pourront recevoir, après que les porteurs d'actions privilégiées auront reçu les sommes auxquelles ils ont droit, les biens de la société qui restent après le paiement de toutes les dettes impayées et ce, sur une base proportionnelle. Les porteurs d'actions ordinaires ne disposent d'aucun droit de conversion, de rachat ou de préemption. Toutes les actions ordinaires seront, au moment de leur émission, émises comme actions entièrement libérées et ne seront pas assujetties à d'autres apports de capital ou appels de fonds ultérieurs que la société pourrait exiger.

Aucune action privilégiée n'est actuellement émise et en circulation et la société n'a pas, pour le moment, l'intention d'en émettre. Les porteurs d'actions privilégiées n'ont pas le droit de voter pour l'élection d'administrateurs ni n'ont le droit de recevoir les avis de convocation aux assemblées des actionnaires, à l'exception d'assemblées distinctes des porteurs d'actions privilégiées. À la dissolution ou liquidation de la société, les porteurs d'actions privilégiées n'ont que le droit de recevoir, à l'égard de chaque action privilégiée qu'ils détiennent, le montant payé pour l'action privilégiée et tous dividendes déclarés mais non payés sur les actions privilégiées avant que le moindre montant soit versé aux porteurs d'actions ordinaires relativement aux actions ordinaires qu'ils détiennent. Les porteurs d'actions privilégiées ont le droit de recevoir des dividendes de façon privilégiée et prioritaire par rapport aux porteurs d'actions ordinaires. Les administrateurs de la société peuvent, à leur entière appréciation, décider de déclarer ou non des dividendes à partir des profits de la société. Les porteurs d'actions privilégiées ont droit aux montants versés relativement à tous les dividendes déclarés et non payés avant que des dividendes soient déclarés payés ou mis de côté aux fins de paiement sur les actions ordinaires. Les porteurs d'actions privilégiées ont le droit de participer au prorata au remboursement de capital en cas de remboursement de capital aux porteurs d'actions privilégiées qui n'est pas réglé intégralement. De plus, lorsque le paiement de dividendes cumulatifs aux porteurs d'actions privilégiées n'est pas versé intégralement, les porteurs d'actions privilégiées ont le droit de participer au prorata au partage des montants dus. Toutes les actions privilégiées seront, au moment de leur émission, émises comme actions entièrement libérées et ne seront pas assujetties à d'autres apports de capital ou appels de fonds ultérieurs qu'Ascalade Communications Inc. pourrait exiger.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Le tableau suivant présente la structure du capital consolidé de la société au 31 mars 2005 et compte tenu du placement :

Désignation	Au 31 décembre 2004	Au 31 mars 2005	Données pro forma au 31 mars 2005, compte tenu du placement
	(en milliers de dollars, sauf les montants par action et par bon de souscription)	(non vérifié)	(non vérifié)
Dette			
Tranche à court terme de la dette à long terme	14 217 \$	9 494 \$	● \$
Dette à long terme, déduction faite de la tranche à court terme ⁽¹⁾	1 038	1 123	●
Déventures convertibles ⁽²⁾	8 742	13 197	●
Montants dus à des apparentés .	9 027 ⁽³⁾	—	—
Capitaux propres :			
Actions ordinaires ⁽⁴⁾	13 856	19 116	●
	(6 562 500 actions ordinaires)	(7 467 473 actions ordinaires)	(● actions ordinaires)
Bons de souscription ⁽⁴⁾	625	794	●
	(410 733 bons de souscription)	(327 078 bons de souscription)	(327 078 bons de souscription)
Option de conversion des déventures convertibles . . .	1 317	1 565	●

Notes :

- (1) Se reporter à la rubrique « Facilités de crédit ».
- (2) La Société a l'intention d'exercer son droit de remboursement de ces déventures convertibles en échange d'actions ordinaires de la Société, après l'exécution du placement.
- (3) Le 31 mars 2005, Karce a cédé à la Société des prêts et avances d'un montant approximatif de 9,2 M\$ que nous lui devons en échange de l'émission de déventures convertibles pour un montant de capital d'environ 5,0 M\$ CA, de 62 612 bons de souscription et de 904 973 actions ordinaires de la Société.
- (4) Suppose la consolidation du capital-actions émis de la Société, tel qu'il est indiqué à la rubrique « Restructuration ».

FACILITÉS DE CRÉDIT

La société, ainsi que Karce et certaines de ses filiales (le « groupe Karce »), bénéficie de facilités de crédit à long terme d'environ 35,9 M\$ provenant de banques situées à Hong Kong, dont les taux d'intérêt varient entre 3 % (taux interbancaire offert à Hong Kong majoré de 1,75 %) et 5 % (taux préférentiel) pour les dollars de Hong Kong et entre 4,95 % (taux interbancaire offert à Londres majoré de 2 %) et 5,5 % (taux préférentiel) pour les dollars américains. Nos emprunts non remboursés en vertu de ces facilités sont cautionnés ou garantis par au moins un membre du groupe Karce. Selon les conditions de certaines de ces facilités, nous avons fourni des cautionnements réciproques relativement aux emprunts du groupe Karce. Au 31 mars 2005, le montant maximal dont Ascalade peut être responsable en vertu de ces cautionnements réciproques s'établit à environ 29,4 M\$. Au 31 mars 2005, Ascalade avait emprunté environ 8,0 M\$ sur ces facilités de crédit et faisait l'objet d'un montant maximal de cautionnement de 2,7 M\$ sur les emprunts par les membres du groupe Karce. Toutes ces facilités sont remboursables à vue. En structurant nos facilités de crédit conjointement avec le groupe Karce, nous avons été en mesure d'obtenir des modalités de crédit plus avantageuses que celles que nous aurions obtenues à titre de société fermée non apparentée à Karce. Nous avons l'intention, dès que possible après la clôture du présent placement, de remplacer les facilités que nous détenons conjointement avec le groupe Karce par une facilité consolidée en vertu de laquelle Ascalade sera l'unique emprunteur et qui ne nécessitera pas de

cautionnement, ou de cautionnement réciproque, provenant ou à l'intention d'un membre du groupe Karce. Les facilités à long terme détenues conjointement avec le groupe Karce incluent ce qui suit :

- une facilité d'environ 6,4 M\$ faisant l'objet d'un cautionnement par Karce et d'un cautionnement réciproque par Ascalade pouvant atteindre 7,7 M\$. Au 31 mars 2005, Ascalade n'avait aucun emprunt non remboursé en vertu de cette facilité;
- six facilités distinctes d'environ 17,2 M\$ dont le montant intégral de chacune de ces facilités fait l'objet d'un cautionnement par Karce et d'un cautionnement réciproque par Ascalade. Au 31 mars 2005, le total des emprunts non remboursés d'Ascalade en vertu de cette facilité se chiffrait à environ 5,3 M\$;
- une facilité d'environ 4,1 M\$ dont le montant intégral fait l'objet d'un cautionnement par Karce. Au 31 mars 2005, les emprunts non remboursés d'Ascalade en vertu de cette facilité se chiffraient à environ 334 000 \$;
- trois facilités distinctes d'environ 8,2 M\$ dont le montant intégral de chaque facilité fait l'objet d'un cautionnement par Karce et/ou une de ses filiales et d'un cautionnement réciproque par Ascalade. Au 31 mars 2005, le total des emprunts non remboursés d'Ascalade en vertu de cette facilité se chiffrait à environ 2,3 M\$;
- une facilité d'environ 1,9 M\$, qui fait l'objet d'un cautionnement réciproque par Ascalade.

En plus des facilités de crédit ci-dessus, nous bénéficions également d'une facilité de crédit de 2,2 M\$ CA négociée entre Ascalade Technologies et une banque à charte canadienne qui comprend un emprunt d'exploitation, un emprunt à terme et un emprunt en devises. Cette facilité fait l'objet d'un cautionnement sous forme de contrat de garantie générale couvrant l'ensemble des actifs d'Ascalade Technologies et d'une hypothèque à vue de 4,0 M\$ CA grevant les terrains et bâtiments d'Ascalade Technologies. Au 31 mars 2005, les emprunts non remboursés d'Ascalade Technologies en vertu de cette facilité se chiffraient à environ 443 000 \$ CA. L'emprunt à terme est remboursable à vue et porte intérêt au taux préférentiel bancaire majoré de 0,5 %. Les remboursements de l'emprunt seront effectués en paiements de principal et d'intérêts, et celui-ci viendra à échéance en novembre 2013. L'emprunt d'exploitation est remboursable à vue et porte intérêt au taux préférentiel bancaire majoré de 0,5 %. La facilité relative à l'emprunt en devises a été établie aux fins de l'acquisition de contrats de change à terme.

OPTIONS VISANT L'ACHAT DE TITRES

Options en circulation

Le tableau qui suit présente, en date du 31 mars 2005, des renseignements concernant les options en circulation attribuées aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions. Chacune des options décrites ci-après vient à échéance six années après sa date d'attribution.

Catégorie	Nombre d'actions ordinaires assujetties à des options attribuées	Prix de levée
Tous les hauts dirigeants d'Ascalade	440 000	6,80 \$ CA
Tous les administrateurs d'Ascalade qui ne sont pas aussi hauts dirigeants	80 000	6,80 \$ CA
Tous les autres employés d'Ascalade	393 500	6,80 \$ CA
Total	<u>913 500</u>	<u>6,80 \$ CA</u>

Régimes d'options

Nous avons établi notre régime d'options d'achat d'actions (le « régime ») afin de recruter, de conserver et de motiver nos employés, nos consultants, nos administrateurs et nos membres de la direction et de favoriser nos intérêts en donnant à ces personnes l'occasion, au moyen d'options d'achat d'actions, d'acquérir une participation dans Ascalade Communications Inc. Le régime a été approuvé par le conseil d'administration le 31 mars 2005 et il peut être administré soit par notre conseil d'administration soit par un comité établi par le

conseil d'administration. Lorsqu'il administre le régime, le conseil d'administration ou le comité, selon le cas, peut déterminer les conditions relatives à chaque option, y compris le nombre d'actions assujetties à chaque option, le prix de levée et la date d'expiration de chaque option et la mesure dans laquelle chaque option peut être levée pendant sa durée. En règle générale, les options émises aux termes du régime ne sont pas cessibles et les droits aux options sont acquis également sur une période de trois ans (le 1/3 des droits aux options sont acquis à tous les 6 mois suivant la date d'attribution) au gré du conseil d'administration ou d'un de ses comités et viennent à expiration 6 années après leur date d'émission. Toutes les options ont été émises à un prix de levée correspondant à 6,80 \$ CA. Le 31 mars 2005, un total de 913 500 actions ordinaires avaient été mises de côté aux fins d'émission à la levée d'options en circulation aux termes du régime.

Certaines restrictions sur les attributions s'appliqueront, notamment le fait que le nombre maximal d'actions pouvant être attribuées à une personne ne doit pas dépasser 5 % des actions ordinaires en circulation de la société. Prenant effet à la clôture du placement, un total ne dépassant pas 10 % des actions ordinaires en circulation de la société (avant le rachat ou la conversion des débentures convertibles et la levée des bons de souscription) sera disponible aux fins d'émission à la levée des options d'achat d'actions incitatives émises ou pouvant être émises aux termes du régime.

Débentures convertibles et bons de souscription

Les 19 novembre et 16 décembre 2004, la société a conclu des placements privés par l'entremise de courtiers de 11 866 unités au prix de 1 000 \$ CA l'unité, pour un produit brut de 11 866 000 \$ CA. Chaque unité est constituée d'un montant en capital de 1 000 \$ CA de débentures convertibles à 12,00 % de la société échéant deux ans après la date d'émission et de 12,5 bons de souscription détachables pouvant être exercés pendant trois ans à partir de la date d'émission. En outre, les placeurs pour compte de ces placements privés se sont vu émettre un total de 103 828 bons de souscription en contrepartie partielle de leurs services relativement aux placements privés.

Le 31 mars 2005, Karce a cédé à la société environ 4,1 millions de dollars en avances que nous devons rembourser, en échange d'un montant en capital d'environ 5,0 millions de dollars canadiens de débentures convertibles et de 62 612 bons de souscription.

Le 31 mars 2005, la société a émis 985 autres unités à certains de nos administrateurs, membres de la direction et employés, pour un produit brut de 985 000 \$ CA.

Les débentures convertibles sont émises aux termes d'un acte de fiducie conclu le 19 novembre 2004 entre la Société de fiducie Computershare du Canada et la société, complété le 16 décembre 2004 et le 31 mars 2005 (collectivement, l'« acte de fiducie »). Les débentures convertibles portent intérêt au taux de 12,00 % par année et sont remboursables semestriellement en espèces. Les débentures convertibles sont convertibles en actions ordinaires de la société selon le moins élevé entre a) un escompte de 15 % par rapport au prix par action dans le cadre d'un premier appel public à l'épargne (un « PAPE ») ou d'une prise de contrôle inversée (une « PCI ») et b) 6,80 \$ CA l'action. Après la réalisation d'un PAPE ou d'une PCI, la société pourra rembourser les débentures convertibles en contrepartie d'actions ordinaires au cours (le « prix de conversion »). Aux fins du calcul du prix de conversion, le cours sera le cours de clôture moyen pondéré des actions ordinaires de la société à la bourse à laquelle ces actions sont négociées pendant 20 jours de bourse consécutifs se terminant le cinquième jour de bourse précédant la date de rachat. Si la société n'effectue pas un PAPE ou une PCI d'ici le 18 mai 2005, le prix de conversion de 6,80 \$ CA sera rajusté à la baisse de 6 % et de 2 % supplémentaires pour chaque mois au cours duquel un PAPE ou une PCI n'a pas eu lieu, jusqu'à concurrence d'un rajustement à la baisse maximal de 12 % du prix de conversion. La société a l'intention d'exercer son droit visant le remboursement de débentures convertibles au moment de la réalisation du présent placement.

Les bons de souscription peuvent être exercés jusqu'au 19 novembre 2007 à un prix correspondant au prix par action de tout PAPE ou de toute PCI, majoré d'une prime de 15 %. Si Ascalade n'effectue pas un PAPE ou une PCI, le prix d'exercice correspondra à 9,20 \$ CA l'action ordinaire.

Selon le prix d'offre de ● \$ CA par action ordinaire offert aux termes du présent prospectus, un nombre maximal de ● actions ordinaires pourront être émises à la conversion des débentures convertibles et un nombre maximal de ● actions ordinaires pourront être émises à l'exercice des bons de souscription.

PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Entre la date de constitution de la société, le 2 novembre 2004, et le • avril 2005, 7 467 473 actions ordinaires de la société ont été émises à des prix (ou à des prix réputés) allant de 0,0008 \$ CA à 6,80 \$ CA l'action (après la restructuration. Se reporter à la rubrique « Restructuration ») de la manière suivante :

- À la constitution, 375 000 actions ordinaires de la société ont été émises à des sociétés de portefeuille dont les propriétaires véritables étaient les deux premiers administrateurs de la société à un prix de 0,0008 \$ CA l'action;
- Relativement à notre restructuration, le 19 novembre 2004, 2 062 500 actions ordinaires de la société ont été émises aux actionnaires d'Ascalade Technologies et un total de 4 125 000 d'actions ordinaires de la société ont été émises aux actionnaires d'Ascalade Holdings en contrepartie de toutes les actions que ces actionnaires détenaient dans Ascalade Technologies ou dans Ascalade Holdings, respectivement. Au moment de la restructuration, le conseil d'administration de la société a déterminé que la valeur des actions ordinaires était de 6,80 \$ CA l'action. M. Edmund Ho, le président du conseil, président et chef de la direction de la société et un nombre de personnes ayant des liens avec lui et de parents ainsi que plusieurs autres initiés de la société ont reçu des actions ordinaires relativement à la restructuration. Se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires »;
- Le 31 mars 2005, certaines filiales de Karce ont cédé à la société des prêts et des avances d'environ 5,1 millions de dollars qui nous avaient été consentis en échange de l'émission de 904 973 actions ordinaires. Au moment de cette opération, la société a déterminé que la valeur de ces actions ordinaires était de 6,80 \$ CA l'action. Se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres — Débentures convertibles et bons de souscription ».

Au cours de cette même période, la société a aussi émis un montant en capital de 17,9 millions de dollars canadiens de débentures convertibles et de bons de souscription pour acquérir jusqu'à 327 078 actions ordinaires de la société, qui sont tous deux assortis du droit, sous réserve de certaines conditions, de recevoir des actions ordinaires. Se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres — Débentures convertibles et bons de souscription ».

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Le tableau suivant présente le nom de chaque personne ou société qui, en date du 31 mars 2005, était propriétaire inscrit, directement ou indirectement, de plus de 10 % d'une catégorie ou d'une série de titres avec droit de vote de la société ou qui, à notre connaissance, était propriétaire véritable, directement ou indirectement, de plus de 10 % d'une telle catégorie ou série de titres, ainsi que des renseignements au sujet des titres de la société que ces personnes ou sociétés détiennent.

Nom	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété	Type de propriété	Pourcentage des actions ordinaires détenues en propriété avant le placement	Pourcentage des actions ordinaires détenues en propriété après le placement ¹⁾
EDMUND HO	3 214 877 ²⁾³⁾	Directe	43,05 %	● %
KARCE INTERNATIONAL HOLDINGS COMPANY LIMITED ³⁾	2 967 473 ⁴⁾	Indirecte	39,74 %	● %

Notes :

- 1) Dans l'hypothèse où l'option pour attributions excédentaires des preneurs fermes décrites à la rubrique « Mode de placement » n'est pas levée.
- 2) Ce montant comprend 1 613 849 actions détenues par Edmund Ho et Ruth Ho, en fiducie pour la fiducie familiale Ho; 165 000 actions détenues par Edmund Ho et Ruth Ho, à titre de fiduciaires de la Unity Trust; 39 556 actions détenues par Brian Ho; 39 556 actions détenues par Eric Ho; 357 782 actions détenues par Oi Lai Cheng, en fiducie pour la fiducie Agape et 114 885 actions détenues par Ruth Ho, chacun étant une personne qui a des liens avec Edmund Ho ou un membre de la famille d'Edmund Ho, président du conseil, président et chef de la direction de la société.
- 3) Toutes les actions ordinaires de Karce du capital-actions de la société sont inscrites au nom de sa filiale en propriété exclusive, Dragon Spirit Enterprise Limited (« Dragon Spirit »), une société des îles Vierges britanniques.
- 4) Outre ces actions ordinaires, qui sont détenues indirectement par sa filiale en propriété exclusive, Dragon Spirit, Karce est indirectement propriétaire d'un montant en capital d'environ 5,0 millions de dollars canadiens de débentures convertibles et de 62 612 bons de souscription.

Ces principaux actionnaires ont conclu des conventions de blocage avec les preneurs fermes. Se reporter à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».

La société a conclu une convention entre actionnaires avec tous ses actionnaires existants le 19 novembre 2004 (la « convention entre actionnaires »). Quelques-uns de ces actionnaires sont actuellement administrateurs et (ou) membres de la direction d'Ascalade. La convention entre actionnaires sera résiliée immédiatement avant la clôture du présent placement, sauf pour ce qui est i) des conventions en matière de confidentialité et de résolution de différends, ii) de certaines conventions en matière de soutien au crédit et de prêts impayés des actionnaires, iii) des restrictions sur la distribution des dividendes, iv) des efforts raisonnables à l'égard de l'entreprise d'Ascalade et en matière de non-concurrence, v) des conventions en matière de blocage, vi) de certaines déclarations et garanties des actionnaires d'Ascalade et vii) des charges qu'une partie doit à une autre partie aux termes de la convention entre actionnaires.

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau ci-dessous présente le nom, la ville de résidence, les postes occupés au sein de notre société et l'occupation principale de chacun de nos administrateurs et de nos dirigeants et, à l'égard de chaque administrateur, la date de son entrée en fonction. Le conseil d'administration compte actuellement six membres dont quatre ne sont pas membres de la direction. Les administrateurs demeurent en poste jusqu'à la clôture de notre prochaine assemblée annuelle des actionnaires ou jusqu'à leur décès, démission ou destitution. Chaque dirigeant occupe son poste à l'appréciation du conseil d'administration et demeure en fonction jusqu'à la nomination de son remplaçant ou jusqu'à son décès, sa démission ou sa destitution, si ces événements se produisent avant.

<u>Nom et ville de résidence</u>	<u>Poste au sein de la société</u>	<u>Occupation principale</u>	<u>Date de nomination au conseil</u>
EDMUND HO, Richmond (Colombie-Britannique) Canada	Président du conseil, président et chef de la direction, et administrateur	Président du conseil, président et chef de la direction de la société	19 novembre 2004
ROBERT G. MCFARLANE, ¹⁾ Vancouver (Colombie- Britannique) Canada	Administrateur et président du comité de vérification	Vice-président directeur et chef des finances de TELUS Corporation	28 mars 2005
JOHN KIM, ^{2),3)} Scarborough (Ontario) Canada	Administrateur et président du comité de rémunération et de gouvernance d'entreprise	Gestionnaire de portefeuille d'Aegon Gestion de capitaux Inc.	19 novembre 2004
BRIAN BARRY, ^{1),2)} Oakville (Ontario) Canada	Administrateur	Administrateur d'entreprise	28 mars 2005
HENRY QUAN, ^{1),2)} Woodbridge (Ontario) Canada	Administrateur	Vice-président, Expansion de l'entreprise, d'ATI Technologies Inc.	28 mars 2005
FRANKIE KWOK WAI LI Taipo, Nouveaux Territoires (Hong Kong)	Administrateur possible ⁴⁾	Chef de la direction de Yeebo (International Holdings) Limited	s.o.
BRUCE BERNARD, Richmond (Colombie-Britannique) Canada	Chef de la technologie	Chef de la technologie de la société	s.o.
TROY BULLOCK, Burnaby (Colombie-Britannique) Canada	Chef des finances et secrétaire	Chef des finances de la société	s.o.
FRED LI, Laguna City, Lam Tin, Kowloon (Hong Kong)	Chef de l'exploitation et administrateur	Chef de l'exploitation de la société	19 novembre 2004
BRIAN HO, Richmond (Colombie-Britannique) Canada	Vice-président, Prospection de la clientèle	Vice-président, Prospection de la clientèle, de la société	s.o.

<u>Nom et ville de résidence</u>	<u>Poste au sein de la société</u>	<u>Occupation principale</u>	<u>Date de nomination au conseil</u>
ERIC HO, Richmond (Colombie-Britannique) Canada	Vice-président, Développement de produits	Vice-président, Développement de produits, de la société	s.o.

Note :

- 1) Membre du comité de vérification
- 2) Membre du comité de rémunération et de gouvernance d'entreprise
- 3) Administrateur principal
- 4) M. Frankie Kwok Wai Li a consenti à occuper les fonctions d'administrateur de la société, sous réserve de l'acquisition par Tunlloy International Limited (BVI) de toutes les débentures convertibles dont Karce est actuellement propriétaire et de la conversion ou du remboursement de telles débentures convertibles. De telles opérations devraient clôturer dans le mois suivant la clôture du présent placement.

Les administrateurs et dirigeants de la société détiennent en propriété au total 3 214 877 actions ordinaires d'Ascalade Communications Inc. ou exercent un contrôle ou une emprise sur un tel nombre d'actions, soit 43,05 % de la totalité des actions émises et en circulation au 31 mars 2005 (● % compte tenu du placement).

Comités du conseil d'administration d'Ascalade Communications Inc.

Le conseil d'administration de la société est doté d'un comité de vérification et d'un comité de rémunération et de gouvernance d'entreprise. Puisque le président du conseil et le chef de la direction sont la même personne, le conseil d'administration a désigné John Kim pour agir à titre d'administrateur principal. L'administrateur principal est responsable de s'assurer que des structures et des procédures adéquates sont mises en place de manière à permettre au conseil d'administration de la société de fonctionner indépendamment de la direction et de s'acquitter de ses fonctions conformément aux pratiques de régie d'entreprise reconnues.

Comité de vérification

Le comité de vérification est composé d'au moins trois administrateurs qui connaissent bien le domaine de la finance et qui sont tous considérés comme indépendants au sens des règlements des bourses et des lois sur les valeurs mobilières applicables. Le président du comité de vérification est considéré comme un expert financier. Le comité de vérification possède une charte qui énonce son mandat et ses responsabilités. Il aide le conseil d'administration à remplir ses obligations en ce qui a trait au contrôle et à la surveillance des questions d'ordre financier et comptable. Le comité de vérification surveille le caractère adéquat des contrôles comptables internes, des pratiques et des procédures en matière de présentation de l'information financière et de la qualité et de l'intégrité de nos états financiers vérifiés et non vérifiés, et notamment surveille directement nos vérificateurs externes et approuve au préalable tous les services non liés à la vérification qu'ils rendent. Le comité de vérification passe en revue notre plan d'activités ainsi que nos budgets relatifs à l'exploitation et aux immobilisations. Il examine également les états financiers de la société, son rapport de gestion et ses communiqués de presse sur ses résultats intermédiaires et annuels avant leur publication. Le comité de vérification a aussi la responsabilité d'assurer une évaluation efficace de la gestion du risque à l'échelle de notre société.

Le comité de vérification recommande au conseil d'administration le vérificateur externe qui doit être nommé ainsi que la rémunération de ce dernier. Il est autorisé à consulter des conseillers indépendants, à établir et à verser leur rémunération et à communiquer directement avec les vérificateurs externes. De plus, il voit au règlement des différends pouvant survenir entre la direction et le vérificateur externe au sujet de l'information financière. Le comité de vérification a établi la marche à suivre pour traiter les plaintes reçues relativement à des questions de comptabilité, de contrôle comptable interne et de vérification ainsi qu'une procédure confidentielle et anonyme permettant aux employés d'exprimer leurs inquiétudes relativement à des pratiques douteuses de comptabilité ou de vérification. Le comité doit passer en revue et approuver la politique de

recrutement à l'égard des associés et des employés ainsi que des anciens associés et employés des vérificateurs externes actuels et anciens de la société.

Comité de rémunération et de gouvernance d'entreprise

Le comité de rémunération et de régie d'entreprise est responsable d'élaborer notre stratégie relative aux questions de gouvernance d'entreprise et de conseiller le conseil d'administration lorsqu'il s'agit de combler des postes d'administrateur. De plus, il examine périodiquement la taille et la composition du conseil d'administration ainsi que la rémunération de ses membres, l'efficacité du conseil d'administration, la contribution de chacun de ses membres ainsi que la structure, le mandat, la composition, les membres et l'efficacité propres à chaque comité. Le comité de rémunération et de gouvernance d'entreprise possède une charte écrite qui énonce son mandat et ses responsabilités.

Le comité de rémunération et de gouvernance d'entreprise a pour objectif de veiller à ce que des hauts dirigeants chevronnés soient engagés et à ce que le programme de rémunération globale demeure concurrentiel, stimulant et avantageux pour les participants. Le comité de rémunération passe en revue les candidats aux postes de dirigeants, l'établissement des programmes de rémunération des hauts dirigeants, y compris la rémunération du chef de la direction, et les modifications importantes apportées à ces programmes, et fait des recommandations au conseil d'administration à cet égard. Ce comité examine aussi les objectifs établis pour le chef de la direction au début de chaque exercice et évalue le rendement de celui-ci pour le dernier exercice terminé. De plus, il approuve nos plans en matière de relève de la direction et en fait rapport au conseil d'administration, et surveille nos régimes d'avantages sociaux à l'intention des employés ainsi que leur rémunération.

Le comité de rémunération et de gouvernance d'entreprise est composé de trois administrateurs, dont la majorité sont considérés comme indépendants au sens des règlements des bourses et des lois sur les valeurs mobilières applicables.

Biographies des administrateurs et des membres de la haute direction

Vous trouverez ci-après une courte biographie de nos membres de la haute direction et de nos administrateurs.

À l'exception de ce qui est mentionné ci-après, chacun de nos administrateurs et de nos hauts dirigeants occupe sa fonction actuelle depuis plus de cinq ans ou, dans le cas de dirigeants de la société, une autre fonction au sein d'Ascalade.

Edmund Ho, ing., président du conseil, président et chef de la direction

L'expérience de M. Ho en matière de gestion technique et de conseils techniques s'est concentrée sur les communications sans fil. En 1993, il a fondé une société que nous avons remplacée, Ascalade Technologies (auparavant nommée Arkon Technologies Inc.), qui était une société de développement de produits indépendante pour les exploitants régionaux des États-Unis associés à Bell et les clients de produits électroniques de marque. Avant de fonder Ascalade Technologies, M. Ho était directeur du service d'ingénierie du groupe VTech. Il a mis sur pied, en 1988, au sein du groupe VTech, un centre de conception et dirigé le développement du premier téléphone numérique sans fil de 900 MHz. Cette technologie est aujourd'hui devenue une industrie de plusieurs milliards de dollars dans le secteur de la téléphonie sans fil.

Pendant une grande partie de sa carrière, M. Ho a occupé le poste de maître de conférence en génie électronique à l'université polytechnique de Hong Kong et a été consultant auprès du secteur électronique local et d'organismes gouvernementaux en matière de planification technologique, de résolution de problèmes technologiques et de formation. Il a commencé sa carrière comme ingénieur en conception au sein du groupe de sociétés Philips à Hong Kong.

M. Ho est titulaire d'un baccalauréat en sciences (ingénierie) de l'université de Hong Kong et d'un doctorat honorifique de l'université Knightsbridge. Il détient le titre d'ingénieur diplômé au Royaume-Uni et est *fellow* de la Institution of Electrical Engineers du Royaume-Uni, *fellow* de la Institute of Manufacturing du Royaume-Uni, *fellow* de l'institution des ingénieurs de Hong Kong et membre honoraire de la Institute of Electrical and

Electronics Engineers des États-Unis. Il est actuellement un aspirant au doctorat, dans le cadre duquel il effectue des recherches dans le domaine de la gestion technique.

Robert McFarlane, administrateur

M. McFarlane est vice-président directeur et chef des finances de TELUS Corporation. Telus Corporation est la principale société de télécommunications dans l'Ouest canadien et la deuxième en importance au Canada. Telus fournit une gamme complète de produits et de services en télécommunications, dont des services de données, IP et de la voix ainsi que des services de communications sans fil. Telus Corporation est une société cotée en bourse et est inscrite à la Bourse de Toronto et à la NYSE. Il a été nommé à ce poste après que TELUS a fait l'acquisition de Clearnet Communications Inc. en novembre 2000. De 1994 à 2000, M. McFarlane a assumé les fonctions de vice-président, chef des finances et secrétaire-trésorier de Clearnet Communications Inc. M. McFarlane est actuellement vice-président de la Business Council de la Colombie-Britannique et administrateur de Royal & Sun Alliance du Canada, société d'assurances. Il détient un baccalauréat en commerce (avec spécialisation) de l'université Queen's et une maîtrise en administration des affaires de l'université Western Ontario.

John Kim, administrateur

M. Kim est gestionnaire de portefeuille d'Aegon Gestion de capitaux Inc. (auparavant une division de la Compagnie d'Assurance-Vie Transamerica du Canada). Il est actuellement gestionnaire en chef des fonds distincts de répartition de l'actif et des titres de participation canadiens de Transamerica, qui représentent un actif de plus de 400 millions de dollars canadiens. Avant d'entrer au service d'Aegon Gestion de capitaux en 1998, M. Kim a été gestionnaire de portefeuille au sein de RT Investment Counsel Inc. Il a obtenu un baccalauréat en sciences avec spécialisation en mathématiques appliquées à l'université de Toronto et porte le titre d'analyste financier agréé.

Brian Barry, administrateur

M. Barry était administrateur de Cilys, fournisseur canadien d'infrastructures logicielles pour les télécommunications sans fil, depuis 2002 lorsque Openware Systems Inc. a acheté la société en janvier 2005. Il a aussi été administrateur de Mobile Diagnostics Inc., producteur de solutions automatisées permettant de diagnostiquer les problèmes relatifs aux téléphones cellulaires, de 2002 jusqu'au moment où cette société a été acquise par BitFone en 2004. De 2002 à 2004, M. Barry a été chef de la direction et administrateur de Hyperchip, entreprise spécialisée dans le développement de matériel de routeur Internet et, de 1998 à 2002, il a occupé le poste de chef de la direction d'Ericsson Canada, fournisseur de premier plan de solutions complètes de communications, notamment d'Internet mobile, de solutions sans fil, de protocole Internet et de solutions pour les systèmes de données. M. Barry détient un baccalauréat en études commerciales de l'IMD Business School de Lausanne, en Suisse.

Henry Quan, administrateur

M. Quan possède plus de 23 ans d'expérience dans le secteur de l'informatique. Il a travaillé autant dans le domaine du détail, lorsqu'il était au service de CompuServe et de Softsel (maintenant Synnex), que dans celui de la fabrication, lorsqu'il était au service de Panasonic et d'ATI Technologies. Il est actuellement vice-président de l'expansion de l'entreprise d'ATI Technologies Inc., chef de file mondial dans la fabrication de créations innovatrices de solutions numériques au silicium et d'infographie tridimensionnelle. ATI Technologies est une société ouverte cotée à la Bourse de Toronto et au NASDAQ. Le travail de M. Quan au sein d'ATI consiste à repérer des occasions de croissance stratégique et d'acquisitions de sociétés et de technologies importantes. Il a commencé sa carrière au sein d'ATI en 1989 à titre de directeur de la commercialisation. M. Quan est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'université de la Colombie-Britannique.

Frankie Kwok Wai Li, administrateur possible

M. Li est actuellement chef de la direction de Yeebo (International Holdings) Limited, une société inscrite à la bourse de Hong Kong. Avant de se joindre à Yeebo, M. Li a travaillé à la Citibank, N.A. pendant plus de

dix ans. M. Li a une vaste expérience dans le domaine bancaire, du financement des entreprises, de conseils de gestion et de l'investissement direct. Il est diplômé de l'université de Hong Kong, avec une majeure en gestion des entreprises.

Bruce Bernard, ing., chef de la technologie

Avant d'entrer au service d'Ascalade Technologies en 2000, M. Bernard était vice-président de l'ingénierie de VTech Telecommunications Ltd. Il a joué un rôle important dans la recherche et le développement du premier téléphone numérique sans fil de 900 MHz en 1988. À la fin de la période de 12 ans pendant laquelle il a été au service de VTech, il a été responsable de 7 bureaux de recherche et de développement situés à l'étranger, dont plus de 400 ingénieurs. De plus, il était responsable de la conception et de l'amélioration des systèmes de fabrication automatisée, des activités liées à l'ingénierie et de la recherche technologique, et il a géré la propriété intellectuelle à l'échelle de l'entreprise. M. Bernard détient un baccalauréat en sciences appliquées avec spécialisation en génie électronique de l'université Simon Fraser et détient le titre d'ingénieur.

Troy Bullock, CA, chef des finances et secrétaire

M. Bullock est responsable de tous les aspects financiers et administratifs de la société. Avant de rejoindre les rangs de la société en mars 2005, il était chef des finances pour Norsat International Inc. (« Norsat »), une société ouverte cotée en bourse au Canada et aux États-Unis qui conçoit, développe et commercialise des terminaux satellites portatifs pour données à grande vitesse. M. Bullock est entré au service de Norsat en juillet 2000 à titre de directeur des finances, a accédé au poste de chef des finances de Norsat en mars 2002 et est devenu membre du conseil d'administration en juin 2002. Lorsqu'il travaillait pour Norsat, il était responsable des services du financement d'entreprise, de la comptabilité, de l'administration, du contentieux, des relations avec les investisseurs et des ressources humaines. Avant d'entrer au service de Norsat, il a travaillé pendant huit ans pour KPMG et plus récemment, il occupait un poste de directeur principal dans le secteur de l'information, des communications et du divertissement de l'entreprise. M. Bullock détient un baccalauréat en administration des affaires de l'université Simon Fraser et est comptable agréé.

Fred Li, CPA, chef de l'exploitation et administrateur

M. Li est responsable de la gestion et de l'administration de nos activités de fabrication à Hong Kong et en Chine. Il travaille pour notre filiale, Ascalade Holdings, depuis quatre ans et occupe le poste de chef de l'exploitation d'Ascalade Communications Inc. depuis le 1^{er} janvier 2005. Avant d'entrer au service d'Ascalade, M. Li travaillait pour Karce où il était directeur général et administrateur. Il a obtenu un baccalauréat en génie civil à l'université de Hong Kong. M. Li est membre associé de l'institut des experts-comptables de Hong Kong. Avant de travailler dans le domaine de la fabrication électronique, il a été au service d'un cabinet international remplacé par PricewaterhouseCoopers pendant quatre ans.

Brian Ho, vice-président, Prospection de la clientèle

M. Ho s'occupe actuellement de notre prospection de la clientèle et de nos équipes de vente et de commercialisation. Avant d'entrer au service d'Ascalade Technologies en 1999, il travaillait dans le domaine du génie de l'équipement pour Clearnet Communications (ultérieurement acquise par TELUS Mobilité en 2000). Il a été de la première équipe qui a participé à la mise au point du réseau CDMA PCS de Clearnet sur la côte ouest. M. Ho détient un baccalauréat en génie mécanique de l'université de la Colombie-Britannique.

Eric Ho, vice-président, Développement de produits

M. Ho est responsable de la gestion du développement de produits et de l'équipe de recherche et de développement au Canada, à Hong Kong et en Chine. Il connaît très bien les réseaux de lignes fixes partout en Europe et en Asie et possède une connaissance poussée des exigences du marché et des tendances. M. Ho consacre aussi une bonne partie de ses heures de travail directement à des clients clés afin de déterminer les exigences des produits et de leur fournir un soutien technique. Avant de se joindre à Ascalade Technologies en 2000, il a travaillé dans une entreprise de biotechnologie où il procédait à des expériences liées au contrôle de la

qualité sur des produits naturels ainsi qu'à la synthèse de produits naturels de spécialité. M. Ho détient un baccalauréat en sciences de l'université de la Colombie-Britannique.

Interdictions d'opérations, faillites, amendes et sanctions d'entreprise

Aucun administrateur ou dirigeant de la société ni aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres de la société pour exercer un contrôle notable sur la société a) n'est ni n'a été, au cours des 10 dernières années, administrateur ou dirigeant d'un autre émetteur qui, pendant qu'il occupait cette fonction, i) n'a fait l'objet d'une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance semblable ni s'est vu refuser le droit de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation canadienne en valeurs mobilières pendant plus de 30 jours consécutifs; ii) n'a fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, n'a 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, ni n'a fait l'objet de la nomination d'un séquestre, d'un séquestre-gérant ou d'un syndic de faillite pour détenir ses biens; b) ne s'est vu imposer des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation canadienne en valeurs mobilières ou par une autorité de réglementation canadienne en valeurs mobilières ni n'a conclu une entente de règlement avec une telle autorité de réglementation; ni c) ne s'est vu imposer d'autres amendes ou sanctions par un tribunal ou un organisme de réglementation qui pourraient être considérées comme importantes par un investisseur ordinaire lorsqu'il prend une décision en matière de placement, à l'exception de ce qui suit :

- M. Henry Quan est le vice-président de l'expansion de l'entreprise d'ATI Technologies Inc. (« ATI »). Le 29 mars 2005, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a autorisé un règlement à l'amiable avec ATI. Aux termes de ce règlement, ATI a convenu de verser 900 000 \$ à l'égard des dépens et des paiements de règlement relativement à son défaut d'avoir divulgué, en temps utile, que ses produits d'exploitation et son bénéfice étaient inférieurs aux prévisions pour le troisième trimestre de l'exercice 2000. De plus, ATI a fourni une lettre de confort afin de confirmer ses pratiques et procédures liées aux questions de négociation et de gouvernance d'entreprise. Conformément à la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), ATI a été réprimandée. Aucune allégation précise n'a été soulevée contre M. Quan personnellement relativement à ces questions.

Aucun administrateur ou dirigeant de la société ni aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres de la société pour exercer un contrôle notable sur la société n'a, au cours des 10 dernières années, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, ni n'a conclu un concordat ou un compromis avec eux, et aucun séquestre, séquestre-gérant ou syndic de faillite n'a été nommé à son égard pour détenir ses biens.

Conflits d'intérêts

Il n'existe aucun conflit d'intérêt important actuel ou éventuel entre la société et ses filiales, ni entre la société ou ses filiales et un administrateur ou un dirigeant de la société.

RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION

Suit un tableau récapitulatif de la rémunération des « hauts dirigeants désignés » (choisis conformément aux règlements applicables) d'Ascalade Communications Inc., soit le chef de la direction, le chef des finances et les trois autres membres de la direction les mieux rémunérés, au cours de notre exercice qui s'est terminé le 31 décembre 2004.

Nom et poste principal	Année	Rémunération annuelle			Rémunération à long terme			
		Salaire (\$)	Primes (\$)	Autre rémunération annuelle (\$)	Gratifications		Versements	
					Titres sous options/DPVA attribués (Nombre)	Actions ou unités d'actions assujetties à des restrictions (\$)	Versements au titre d'un régime incitatif à long terme (\$)	Autre rémunération (\$)
EDMUND HO Président du conseil, président, chef de la direction	2004	325 327	—	128 382 ¹⁾	—	—	—	—
MARCEL DE GROOT ²⁾ Ancien chef des finances par intérim	2004	—	—	—	—	—	—	—
RUTH HO ³⁾ Ancienne vice-présidente, Finances et administration	2004	92 324	—	21 384 ¹⁾	—	—	—	—
BRUCE BERNARD Chef de la technologie	2004	138 433	22 802	—	—	—	—	—
ERIC HO Vice-président, Développement des produits	2004	94 980	—	55 771 ¹⁾	—	—	—	—
BRIAN HO Vice-président, Prospection de la clientèle	2004	94 980	—	42 128 ¹⁾	—	—	—	—

Notes :

- 1) Représente un versement unique de fin d'exercice effectué par Ascalade Technologies pour permettre à la société d'être admissible aux avantages fiscaux offerts aux sociétés fermées.
- 2) M. de Groot a occupé la fonction de chef des finances par intérim du 19 novembre 2004 au 1^{er} mars 2005.
- 3) M^{me} Ho a occupé la fonction de vice-présidente, Finances et administration, jusqu'au 19 novembre 2004.

Contrats de travail

Chacun des hauts dirigeants désignés a signé un contrat de travail avec Ascalade Communications Inc. et chacun de ces contrats prévoit notamment des engagements contractuels courants en notre faveur, y compris des engagements de confidentialité et des engagements de non-concurrence et de non-sollicitation d'une durée de un an. Les conventions exigent également que les dirigeants cèdent tous leurs droits à l'égard d'un travail qu'ils ont produit dans le cadre de leur emploi ou relativement à celui-ci et qu'ils renoncent à tout « droit moral » dont ils peuvent se prévaloir à l'égard d'un tel produit de travail. Nous pouvons mettre fin à l'emploi de l'un de nos hauts dirigeants sans motif valable moyennant un préavis de 12 mois ou un paiement tenant lieu de préavis ou y mettre fin pour un motif valable sans préavis ni paiement tenant lieu de préavis.

Rémunération des administrateurs

Chaque administrateur non membre de la direction touche une rémunération en sa qualité d'administrateur, soit une provision annuelle de 15 000 \$, plus une provision supplémentaire de 10 000 \$ pour l'administrateur principal et une autre de 7 500 \$ pour le président du comité de vérification, et un jeton de présence de 750 \$ pour chaque réunion à laquelle il assiste en personne ou un jeton de présence de 375 \$ pour chaque réunion à laquelle il participe par téléconférence. En outre, chaque administrateur non membre de la

direction reçoit chaque année des options visant l'achat de 20 000 actions ordinaires de la société aux prix fixés aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions. Nous remboursons les administrateurs des frais raisonnables qu'ils engagent pour assister aux réunions du conseil d'administration.

Garantie d'assurance pour Ascalade et indemnisation

La société compte obtenir un contrat d'assurance pour couvrir les administrateurs et les dirigeants de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants couverts par l'assurance d'au moins 10 millions de dollars canadiens, frais de défense compris. Rien ne garantit qu'un tel contrat d'assurance sera obtenu. Nos statuts prévoient aussi l'indemnisation de nos administrateurs et de nos dirigeants relativement aux obligations et aux frais découlant d'une action intentée contre eux relativement à l'exercice de leurs fonctions, sous réserve de certaines restrictions. Nous avons également conclu avec chacun de nos administrateurs et de nos dirigeants des conventions qui prévoient une indemnisation et d'autres questions connexes.

ENDETTEMENT DES ADMINISTRATEURS ET HAUTS DIRIGEANTS

Aucun de nos administrateurs ou de nos hauts dirigeants ou de nos anciens administrateurs ou hauts dirigeants ni aucune personne ayant des liens avec eux n'est endetté envers la société ou l'une de ses filiales, y compris des dettes contractées envers d'autres personnes et des dettes qui seraient assujetties à une garantie, à une convention de soutien, à une lettre de crédit ou à un autre accord ou arrangement similaire offert par la société ou l'une de ses filiales.

RESTRUCTURATION

Ascalade Communications Inc. a, en date du 31 mars 2005, regroupé chaque tranche de huit actions ordinaires en circulation en une action ordinaire. À moins d'indication contraire, les mentions dans le présent prospectus du nombre d'actions en circulation de la société, ou tout renseignement qui est lié au nombre d'actions en circulation de la société, tient compte de ce regroupement de son capital-actions émis.

MODE DE PLACEMENT

Convention de prise ferme

La société et les preneurs fermes ont conclu une convention de prise ferme datée du ● 2005 (la « convention de prise ferme »). La société a convenu, sous réserve des modalités énoncées dans la convention de prise ferme, de vendre, et les preneurs fermes ont convenu d'acheter à la date de clôture, soit le ● 2005 ou une date ultérieure dont les parties peuvent convenir, mais au plus tard le ● 2005, ● actions ordinaires au prix de ● \$ CA l'action ordinaire, payables en espèces à la société sur livraison des certificats d'actions. Les actions ordinaires sont offertes au public dans toutes les provinces du Canada et, aux termes d'un placement privé, aux États-Unis. Sous réserve des lois applicables, les preneurs fermes peuvent aussi offrir des actions ordinaires à l'extérieur du Canada et des États-Unis. La convention de prise ferme prévoit que nous verserons aux preneurs fermes ● \$ CA l'action ordinaire en contrepartie de leurs services dans le cadre du présent placement. Le prix d'offre des actions ordinaires a été déterminé par négociation entre la société et les preneurs fermes.

Les preneurs fermes assument leurs obligations prévues dans la convention de prise ferme sous réserve de certaines conditions et ils peuvent y mettre fin, à leur appréciation, en fonction de leur appréciation de la conjoncture des marchés des capitaux ou encore dans certaines circonstances ou si certains événements se produisent. Toutefois, les preneurs fermes sont tenus, individuellement, de prendre livraison de la totalité des actions offertes qu'ils ont décidé d'acheter et de régler leur prix s'ils en achètent une aux termes de la convention de prise ferme.

Les souscriptions des actions ordinaires seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et du droit de fermer les registres de souscription à tout moment sans préavis.

La société a accordé aux preneurs fermes une option pour attributions excédentaires (l'« option pour attributions excédentaires »), pouvant être levée pendant une période de 30 jours suivant la date de clôture du présent placement, afin qu'ils puissent acheter jusqu'à concurrence d'un nombre total de ● actions

ordinaires supplémentaires aux mêmes conditions que celles énoncées ci-dessus pour couvrir les attributions excédentaires, le cas échéant, faites par les preneurs fermes dans le cadre du présent placement et à des fins de stabilisation du cours. Le présent prospectus vise le placement de l'option pour attributions excédentaires et le placement des actions ordinaires pouvant être émises à la levée de l'option pour attributions excédentaires. Les preneurs fermes seront rémunérés par la société à raison de ● \$ CA l'action ordinaire supplémentaire achetée aux termes de l'option pour attributions excédentaires.

La société a fait une demande visant l'inscription de ses actions ordinaires à la Bourse de Toronto. L'inscription des actions ordinaires est assujettie à l'approbation par la Bourse de Toronto de la demande d'inscription de la société et au fait que la société respecte toutes les exigences d'inscription. La Bourse de Toronto n'a pas donné son autorisation conditionnelle à l'inscription des actions ordinaires de la société et rien ne garantit qu'elle l'autorisera.

Les actions ordinaires n'ont pas été et ne seront pas inscrites en vertu de la loi intitulée *Securities Act of 1933* des États-Unis, dans sa version modifiée (la « Loi de 1933 »), ni aux termes des lois sur les valeurs mobilières d'un État des États-Unis et, sous réserve de certaines dispenses, elles ne peuvent être offertes ou vendues aux États-Unis (au sens de ce terme dans le règlement S pris en application de la Loi de 1933), sauf dans le cadre d'opérations exonérées des exigences d'inscription de la Loi de 1933 et de lois sur les valeurs mobilières d'un État des États-Unis applicables. Les preneurs fermes ont convenu de ne pas offrir ni vendre les actions ordinaires aux États-Unis sauf à des acheteurs institutionnels agréés (au sens de *qualified institutional buyers* dans la règle 144A pris en application de la Loi de 1933) et autrement qu'en conformité avec la règle 144A. De plus, jusqu'à l'expiration d'un délai de 40 jours après la date de clôture, l'offre ou la vente d'actions ordinaires aux États-Unis par un courtier (qu'il participe ou non au présent placement) pourrait contrevenir aux exigences d'inscription prévues dans la Loi de 1933 si cette offre ou cette vente était effectuée autrement qu'en conformité avec une dispense d'inscription en vertu de la Loi de 1933.

Aux termes des instructions générales de l'Autorité des marchés financiers et de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, les preneurs fermes ne peuvent, pendant la durée du placement, offrir d'acheter ni acheter des actions ordinaires. Cette restriction fait l'objet de certaines exceptions, à la condition que l'offre ou l'achat ne soit pas fait dans le but de créer une activité réelle ou apparente sur le marché des actions ordinaires ou de faire monter leur cours. Ces exceptions comprennent une offre ou un achat autorisé par les statuts et les règles de la Bourse de Toronto relativement aux opérations de stabilisation du cours ou de maintien passif du marché, de même qu'une offre ou un achat effectué pour le compte d'un client ou en son nom et qui n'a pas été sollicité pendant la durée du placement. Sous réserve de l'exception mentionnée précédemment, relativement au placement, les preneurs fermes peuvent faire des attributions en excédent de l'émission ou des opérations visant à stabiliser ou à maintenir le cours des actions ordinaires à des niveaux différents de ceux qui seraient autrement formés sur le marché libre. Ces opérations, si elles sont entreprises, peuvent être interrompues à tout moment.

La société a convenu de ne pas offrir ou émettre ni négocier ou conclure une convention visant à offrir ou à émettre, des actions ordinaires (ou des titres convertibles en actions ordinaires ou échangeables contre des actions ordinaires) pendant une période de 180 jours suivant la date de clôture du présent placement, sans le consentement écrit préalable des preneurs fermes, lequel ne sera pas indûment refusé, sauf dans le cadre d'ententes incitatives ou de rémunération en actions, de la conversion ou le rachat de débentures convertibles en circulation, de l'exercice de bons de souscription en circulation, de la levée d'options en circulation visant à acquérir des actions ordinaires ou d'acquisitions ou autres initiatives stratégiques.

Conventions de blocage

Les administrateurs, dirigeants et employés de la société, les actionnaires mentionnés à la rubrique « Principaux actionnaires » et certains autres porteurs de titres de la société détenant au total 100 % du total de l'ensemble des actions ordinaires en circulation de la société, environ 6,0 millions de dollars canadiens de débentures convertibles et 79 924 bons de souscriptions ont convenu, de même que les personnes ayant des liens avec eux et les membres du même groupe qu'eux, sous réserve de certaines exceptions, de ne pas vendre, offrir, céder, transférer, grever, s'engager par contrat à vendre, accorder une option visant l'achat d'actions ordinaires de la société ou autrement conclure une convention (y compris une entente accessoire ou monétaire) qui a ou peut raisonnablement avoir l'effet de transférer la totalité ou une partie des avantages économiques du droit de

propriété des actions ordinaires de la société (ou des titres directement ou indirectement convertibles en actions ordinaires ou échangeables contre des actions ordinaires) qu'ils détiennent ou dont ils sont propriétaires effectifs ou annoncer leur intention de prendre l'une des mesures susmentionnées pendant l'une des périodes suivantes :

- Dans le cas des personnes suivantes : Dragon Spirit; Edmund Ho; Edmund Ho et Ruth Ho, en fiducie pour la fiducie familiale Ho; Edmund Ho et Ruth Ho, fiduciaires de la Unity Trust; Brian Ho; Eric Ho; 357 782 actions détenues par Oi Lai Cheng, en fiducie pour la fiducie Agape, et Tunlloyd International Limited (BVI) : 12 mois à compter de la clôture du présent placement à l'égard d'un tiers de leurs actions; 18 mois à compter de la clôture du présent placement pour ce qui est d'un autre tiers de leurs actions et 24 mois pour le restant de leurs actions;
- dans le cas de tous les autres actionnaires, 180 jours à compter de la clôture du présent placement,

sans le consentement écrit préalable de GMP Securities Ltd., lequel ne sera pas indûment refusé.

Un montant en capital d'environ 11,9 millions de dollars canadiens de débentures convertibles en circulation et 252 154 bons de souscription en cours ne sont pas assujettis à ces conventions de blocage.

FACTEURS DE RISQUE

Il y a lieu d'étudier attentivement les facteurs de risque suivants ainsi que les autres renseignements inclus dans le présent prospectus avant d'acheter les actions ordinaires de la société. Les risques et incertitudes décrits ci-après ne sont pas les seuls auxquels nous devons faire face. D'autres risques et incertitudes dont nous ignorons encore l'existence ou que nous pouvons considérer comme étant actuellement sans importance peuvent également porter atteinte à nos activités commerciales et faire baisser le cours de nos actions ordinaires. Si l'un ou l'autre des risques suivants se réalise, notre entreprise peut en subir les conséquences et notre situation financière et nos résultats d'exploitation peuvent être fortement touchés. Dans une telle situation, le cours des actions ordinaires de la société pourrait diminuer, et une partie ou la totalité du placement dans les actions ordinaires pourrait être perdue.

Risques liés à notre entreprise

Nous pouvons subir les effets des fluctuations monétaires.

Une partie importante de nos produits d'exploitation est réalisée en dollars américains, mais une partie importante de nos frais d'exploitation sont engagés en dollars canadiens, en dollars de Hong Kong, en euros, en livres sterling et en renminbi chinois (RMB). Les fluctuations des taux de change entre le dollar américain et ces devises ou d'autres peuvent avoir une incidence négative importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Notre politique est de payer nos fournisseurs en dollars américains et de vendre nos produits en dollars américains pour ainsi limiter notre exposition aux fluctuations monétaires. Actuellement, le dollar de Hong Kong est aligné sur le dollar américain et le RMB, sur le dollar de Hong Kong, mais des pressions internationales sont exercées afin que la politique sur l'alignement du RMB chinois soit modifiée. Le taux de change du RMB par rapport au dollar américain a connu une volatilité importante avant que le RMB soit aligné sur le dollar de Hong Kong, y compris des périodes de baisse marquée. Si le gouvernement chinois retire les mesures de réglementation existantes entourant le RMB, le taux de change peut redevenir volatil et le RMB pourrait de nouveau subir une baisse par rapport au dollar américain ou à d'autres devises, ou le RMB pourrait avoir l'autorisation d'entrer en flottage libre, global ou limité, ce qui pourrait entraîner une hausse de la valeur du RMB par rapport au dollar américain, et l'une ou l'autre de ces situations pourrait nuire à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation. Actuellement, nous n'effectuons aucune opération de couverture ni n'utilisons d'instruments dérivés.

La perte d'un client important peut nous porter préjudice.

En 2004, nos deux principaux clients, Audioline GMBH et Harvard International Ltd. (Alba Plc), représentaient individuellement plus de 10 % de nos produits d'exploitation globaux et, ensemble, 26,5 % de nos produits d'exploitation globaux. Les trois autres principaux clients de la société en importance représentaient 23,5 % de nos produits d'exploitation globaux pour 2004. Nous prévoyons continuer de dépendre d'un nombre

relativement restreint de clients quant à un pourcentage important de nos produits d'exploitation dans un avenir prévisible. Nous prévoyons que Philips Consumer Electronics deviendra un client important à l'avenir du fait que nous avons conclu avec l'entreprise une entente de mise au point de produits.

Généralement, nous ne concluons pas d'accord à long terme en matière d'approvisionnement avec nos clients mais misons plutôt sur des projets et nous mettons en place des contrats en matière d'approvisionnement pour de tels projets. De fortes diminutions des ventes à l'un de nos plus importants clients auraient un effet défavorable important sur nous. Bien que la plupart des clients garantissent leurs paiements par des lettres de crédit, nous générons des créances importantes relativement à la fourniture de produits pour certains de nos principaux clients. L'insolvabilité de l'un ou de plusieurs de nos clients ou leur incapacité à payer les produits que nous leur avons fournis pourrait nuire à nos résultats d'exploitation, à notre entreprise, à notre recherche de clients et à notre situation financière.

L'incertitude économique et le ralentissement des marchés de la consommation et des entreprises peuvent mener à des diminutions de nos produits d'exploitation et de nos marges.

Les débouchés pour nos produits sont tributaires de la conjoncture économique qui influe sur les marchés mondiaux élargis des consommateurs et des entreprises. Le repli de l'économie peut mener des entreprises à retarder ou à annuler le lancement de nouveaux produits, à réduire l'ensemble des budgets pour nos produits ou à réduire ou à annuler des commandes visant nos produits. Dans un tel environnement, les clients peuvent éprouver des difficultés financières, ne pas acheter nos produits, reporter leur budget alloué à l'achat de nos produits ou cesser leurs activités. Cette situation peut, à son tour, mener à des cycles de vente plus longs, à des retards dans les paiements et dans la perception ou à des défauts de paiement ou de perception ainsi qu'à des tensions exercées sur les prix qui peuvent faire en sorte que nous réalisions des produits d'exploitation et des marges moins élevés.

Notre entreprise peut subir les effets d'un ralentissement économique sur nos marchés géographiques clés.

Plus de 81,4 % de nos produits d'exploitation pour 2004 et de 85,1 %, pour 2003 proviennent de ventes auprès de clients en Europe. Même si nous prévoyons étendre nos activités vers de nouveaux marchés géographiques, nous comptons continuer à nous concentrer sur les clients en Europe. Le fait de concentrer nos ventes dans une région donnée augmente le risque que nos produits d'exploitation diminuent si ces régions sont frappées par un ralentissement économique.

Si les clients hésitent à adopter la technologie VoIP, nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

La technologie VoIP est une technologie qui progresse rapidement sur nos marchés cibles. Dans bien des cas, l'utilisation de la technologie VoIP est plus économique que l'utilisation d'un circuit ordinaire de lignes téléphoniques commutées. Cela est dû, en partie, au fait que les règlements et tarifs gouvernementaux qui s'appliquent aux lignes téléphoniques ordinaires et aux services interurbains ne s'appliquent pas aux appels VoIP. Aux États-Unis, la FCC a statué que ces tarifs ne s'appliquaient pas aux appels VoIP. Cependant, les objectifs et les politiques gouvernementaux peuvent être modifiés à l'avenir ou dans d'autres pays pour ainsi rendre la technologie VoIP moins intéressante que le service téléphonique ordinaire, sur la base du prix de revient. Ces tarifs ou règlements pourraient avoir un effet négatif sur l'acceptation par les clients des technologies VoIP et, par conséquent, sur nos bénéfices et nos flux de trésorerie ultérieurs.

Malgré les coûts réduits pour les utilisateurs et une plus grande qualité sonore des produits VoIP, la technologie VoIP comporte certains désavantages qui peuvent avoir un effet sur son acceptation par le consommateur. Ces désavantages comprennent, notamment, les points suivants : a) certains services VoIP ne fonctionnent pas lors des pannes d'électricité et les fournisseurs de service VoIP peuvent ne pas offrir de source d'énergie de secours; b) il pourrait arriver que certains services VoIP offerts ne permettent pas de faire directement des appels d'urgence au 911 ou que les appelants au service 911 VoIP ne puissent être pas être localisés; et c) les fournisseurs du service VoIP peuvent ou non offrir des répertoires de pages blanches. Si ces désavantages attachés à la technologie VoIP ne sont pas corrigés à la satisfaction des clients et que ceux-ci n'acceptent pas la technologie VoIP, nos bénéfices et nos flux de trésorerie ultérieurs pourraient en subir les conséquences.

Nos activités situées en Chine sont soumises à un risque politique.

Notre installation de fabrication est actuellement située dans une « zone économique spéciale » du delta de Pearl River dans la province de Guangdong, en République populaire de Chine. Cette zone accorde certains avantages économiques à des sociétés qui exportent des produits de Chine. Nous avons également un bureau à Hong Kong, où s'effectuent les ventes, le service à la clientèle, le développement de produits et la gestion de la chaîne d'approvisionnement et de l'usine. La Chine a connu, par le passé, des crises politiques et économiques majeures. Notre capacité d'exercer nos activités actuelles en Chine est soumise aux changements qui pourraient survenir dans la réglementation gouvernementale ou à des changements de cap dans l'attitude politique qui sont indépendants de notre volonté.

À divers degrés, la stabilité politique et la réglementation gouvernementale chinoise relative aux investissements étrangers peuvent aussi avoir une incidence sur nos activités en Chine, ce qui est aussi vrai pour les conflits ou la répression militaires, le terrorisme, la corruption, les crimes, les fluctuations marquées des taux de change ou un taux d'inflation élevé en Chine. Rien ne garantit que les installations qui sont jugées d'importance nationale ou stratégique en Chine ne feront pas l'objet d'une nationalisation, d'une réquisition ou d'une confiscation, légitime ou non, par les autorités ou organismes gouvernementaux chinois. Dans le même ordre d'idées, nos activités en Chine peuvent également être touchées à divers degrés par la réglementation gouvernementale concernant les restrictions à la production, le contrôle des prix, les contrôles des exportations, les impôts sur les bénéfices, l'expropriation de biens, la législation en matière d'environnement, le code du travail et les exigences en matière de santé et de sécurité au travail. Rien ne garantit que la politique gouvernementale chinoise ne sera pas modifiée de façon à décourager les investissements étrangers ou que d'autres limites ou exigences gouvernementales actuellement non prévues ne seront pas mises en œuvre.

Ces risques politiques pourraient limiter nos activités et notre capacité à modifier ou agrandir nos installations ou à nous permettre de continuer à exporter nos produits et pourraient nous obliger à déménager une ou plusieurs de nos installations ou à engager d'autres frais importants. Nous ne souscrivons actuellement pas ni ne prévoyons souscrire à l'avenir une assurance contre les risques politiques relativement à nos installations en Chine.

Nous pouvons être touchés de manière défavorable si nous n'élaborons pas continuellement de nouveaux produits et si nous n'améliorons pas constamment nos produits existants.

Nous vendons nos produits sur des marchés qui sont soumis à des changements technologiques rapides ainsi qu'aux goûts et aux préférences de clients avertis. Pour que nos produits soient acceptés sur le marché et qu'ils continuent de l'être, nous devons sans relâche mettre en valeur et améliorer nos produits existants, nous tenir au courant des préférences des clients en matière de conception industrielle et présenter de nouveaux produits audacieux. Si nous ne sommes pas en mesure d'atteindre ces objectifs et si nous ne présentons pas de nouveaux concepts et produits, nos produits d'exploitation peuvent diminuer et nous pourrions perdre notre position concurrentielle sur nos marchés cibles. Pour répondre à la demande de nos clients pour des produits nouveaux et audacieux, nous devons constamment investir dans nos programmes de recherche et de développement, dont les coûts pourraient nuire à nos résultats d'exploitation. De plus, tout nouveau produit que nous concevons peut exiger de longues périodes de développement et d'essai et peut ne pas être lancé au moment opportun ou son acceptation par le marché peut ne pas être suffisante pour générer des produits d'exploitation importants.

Nous mettons actuellement au point plusieurs nouveaux téléphones sans fil et nouveaux produits VoIP, de téléconférence d'entreprise et d'interphone de surveillance de bébé que nous espérons lancer au cours des deux prochaines années. Se reporter à la rubrique « Profil de l'entreprise — Recherche et développement de produits — Programmes de développement et de recherche en cours ». Rien ne garantit que nous serons en mesure de respecter nos dates de lancement cibles ou que de tels produits seront effectivement vendus aux consommateurs.

Nous pouvons subir les effets de cycles de vie courts de produits et des changements technologiques rapides.

Les marchés sur lesquels nos clients se font concurrence sont caractérisés par des changements technologiques rapides, par des normes industrielles en évolution et par une amélioration constante des services et des produits. Ces conditions entraînent souvent des cycles de vie courts des produits. Notre succès dépendra,

dans une large mesure, du succès de nos clients à développer et à commercialiser les produits. Si les technologies ou les normes sur lesquelles s'appuient nos produits devenaient désuètes ou n'obtenaient pas une acceptabilité commerciale étendue, l'effet négatif sur nos résultats d'exploitation, notre entreprise, nos clients potentiels et notre situation financière pourrait être important.

De longs cycles de vente et d'implantation pour nos produits peuvent nuire considérablement à nos résultats d'exploitation.

Nos clients consacrent généralement beaucoup de temps, d'argent et d'autres ressources à leurs décisions d'achat. En règle générale, plus la vente potentielle est importante, plus de temps, d'argent et d'autres ressources seront investis. Par conséquent, il peut s'écouler plusieurs mois, voire même quelques années entre le premier contact avec un client et le moment où la vente est effectivement conclue. Nous pouvons investir d'importantes ressources de vente ou autres auprès d'un client éventuel qui ne génèrent pas de produits d'exploitation pendant une longue période, si elles finissent par en générer.

De longs cycles de vente et d'implantation peuvent avoir une incidence sur la taille ou le moment de la commande ou même entraîner son annulation. Par exemple, en des temps d'incertitudes économiques, des décisions d'achat peuvent être retardées ou des achats considérables peuvent être réduits; nous pouvons, et nos concurrents également, annoncer ou lancer de nouveaux produits; ou les besoins en matière de budget ou d'achat du client peuvent changer. De plus, de longs cycles de vente et d'implantation peuvent avoir un effet sur les marges que nous réalisons sur nos produits. Il pourrait nous en coûter plus pour fabriquer nos produits lorsque la décision relative aux achats est prise en raison de l'augmentation des coûts de l'offre ou des fluctuations monétaires. Si ces risques se concrétisent, les ventes de nos produits peuvent être annulées ou retardées, ce qui peut réduire nos produits d'exploitation.

Notre capacité à réaliser des profits et des flux de trésorerie positifs peut être compromise à l'avenir par des frais d'exploitation, par la nécessité d'investir dans le fonds de roulement et par des dépenses en capital.

Nous ne pouvons être certains que nous réaliserons des produits d'exploitation suffisants pour en arriver à une rentabilité continue chaque exercice. L'exercice 2003 a été le premier où nous sommes parvenus au seuil de la rentabilité. Notre bénéfice net n'a pas augmenté proportionnellement à l'augmentation de nos produits d'exploitation principalement en raison de nos charges et de nos dépenses en capital liées à la croissance de nos activités ainsi que de certains frais liés à notre restructuration. Nous prévoyons engager des frais importants liés aux ventes, à la commercialisation, au développement de nouveaux produits ainsi que des frais généraux et administratifs et, par conséquent, nous devons générer des produits d'exploitation nettement plus élevés pour demeurer rentables. Nous ne pouvons garantir que les frais d'exploitation futurs ne nuiront pas aux marges d'exploitation.

De plus, au cours de l'exercice 2004, la société a utilisé 7,5 millions de dollars en espèces pour répondre aux besoins du fonds de roulement hors trésorerie. Nous prévoyons que nos besoins pour le fond de roulement continueront d'augmenter au rythme de la croissance de nos ventes.

Nous pouvons subir les effets des fluctuations saisonnières dans nos produits d'exploitation.

Les ventes de certains de nos produits connaissent des fluctuations saisonnières qui ont eu une incidence sur leurs taux de croissance séquentiels, plus particulièrement au cours de nos premiers et deuxièmes trimestres. Par exemple, il y a généralement un ralentissement des ventes des produits de nos clients au cours du premier trimestre de chaque année. Les fluctuations saisonnières peuvent avoir une incidence négative sur notre entreprise, ce qui peut réduire nos résultats d'exploitation comparativement aux résultats envisagés pour ces trimestres.

Si nous ne concurrençons pas efficacement, nos produits d'exploitation peuvent ne pas augmenter et même diminuer.

Nous exerçons nos activités sur un marché fortement concurrentiel avec bon nombre d'autres fabricants. Du fait de l'étendue de nos produits, nous concurrençons un certain nombre de sociétés diverses dans différents domaines de notre gamme de produits. Plusieurs sociétés peuvent être en concurrence avec nos clients mais peuvent devenir nos clients ultérieurement. Notre principale concurrence provient de sociétés pouvant concevoir, développer et fabriquer des produits pour des distributeurs de marque privée et des sociétés de

télécommunications. Nos concurrents peuvent annoncer de nouveaux produits, des services ou des mises en valeur qui répondent mieux aux besoins des clients ou qui modifient les normes de l'industrie. Une augmentation de la concurrence peut réduire les prix et les marges brutes et causer la perte de parts du marché, et ces situations peuvent nuire considérablement à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Bon nombre de nos concurrents et concurrents éventuels ont des ressources financières, techniques, de commercialisation et de service supérieures aux nôtres. Plusieurs de ces sociétés ont des antécédents d'exploitation plus longs ou des marques mieux connues que nous. Notre taille relativement petite et nos antécédents d'exploitation assez courts peuvent être vus de façon négative par des clients éventuels. Même si nos produits offrent plus de caractéristiques et de fonctionnalités que ceux de nos concurrents et ont une conception plus attrayante que la leur, certains clients éventuels peuvent choisir les produits de nos concurrents pour réduire le nombre de fournisseurs sur lesquels ils s'appuient ou pour choisir des produits moins chers de nos concurrents. De plus, nos concurrents peuvent être en mesure de répondre plus rapidement que nous aux changements dans les préférences et exigences des clients et peuvent consacrer de plus importantes ressources que nous à la mise en valeur, à la promotion et à la vente de leurs produits. Des sociétés de taille plus importante ont la capacité de nommer des employés spécialisés à des comités des normes et ainsi être en mesure d'influer sur la production de normes industrielles qui avantagent directement leur propre société. Par conséquent, nous pouvons ne pas être en mesure de concurrencer ces concurrents de manière efficace au niveau des coûts, ce qui peut nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Des fusions ou d'autres opérations stratégiques de la part de nos concurrents peuvent affaiblir notre position concurrentielle ou réduire nos produits d'exploitation.

Si un ou plusieurs de nos concurrents fusionnaient ou établissaient un partenariat avec un autre de nos concurrents, le changement dans le paysage concurrentiel pourrait nuire à notre capacité de concurrencer de manière efficace. Nos concurrents peuvent également établir ou renforcer des liens coopératifs avec des intégrateurs de systèmes, des cabinets de consultants tiers ou d'autres parties avec lesquelles nous avons des liens, limitant ainsi notre capacité à promouvoir nos produits et le nombre de consultants disponibles pour travailler avec nous. Des perturbations dans notre entreprise résultant de ces situations peuvent réduire nos produits d'exploitation.

Si nous devons baisser nos prix pour être concurrentiels, cela peut avoir des incidences négatives sur nos marges et nos résultats d'exploitation.

Les marchés sur lesquels nous faisons affaire sont très concurrentiels. Si nos concurrents offrent des prix très réduits ou développent plus de produits moins chers et plus efficaces, nous pourrions devoir baisser nos prix ou offrir d'autres conditions avantageuses pour être concurrentiels et de maintenir notre part du marché. Toute baisse des prix ou d'autres mesures incitatives sont susceptibles de réduire nos marges et de nuire à nos résultats d'exploitation. Certains de nos concurrents peuvent, à des fins promotionnelles ou comme stratégie de prix à long terme, grouper des produits qui entrent en compétition avec les nôtres ou fournir des garanties sur les prix et sur l'implantation des produits. Ces pratiques peuvent, au fil du temps, plafonner les prix que nous pouvons demander pour nos produits. Si nous ne pouvons compenser la diminution des prix par une augmentation correspondante du nombre des ventes ou par une réduction des dépenses, alors la baisse des produits d'exploitation imputable à une réduction des prix des produits pourrait nuire à nos marges et à nos résultats d'exploitation.

Nous pouvons ne pas assez réduire nos coûts de production pour que les prix de nos produits soient concurrentiels, ce qui réduirait notre rentabilité.

Nous croyons que nous devons continuer d'atteindre nos objectifs de réduction des coûts de production au fil du temps de manière à augmenter nos marges d'exploitation. Notre capacité d'atteindre nos objectifs de réduction des coûts de production dépendra à la fois de la réduction des coûts de matériel et de fabrication ainsi que de l'augmentation de nos volumes de vente. Nous pouvons ne pas être en mesure d'atteindre nos objectifs de réduction des coûts de production, ce qui pourrait nuire à nos ventes et nuire grandement à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation.

Notre entreprise peut être perturbée si nous ne réussissons pas à établir et à maintenir des liens stratégiques pour l'implantation et la vente de nos produits.

Nous avons des liens avec des fournisseurs indépendants de logiciels et de matériel. Ces tiers peuvent nous recommander des clients et collaborer avec nous à la commercialisation de nos produits. Cependant, nous n'avons conclu aucune entente officielle régissant nos liens suivis avec certains de ces fournisseurs indépendants, et les ententes auxquelles nous prenons part n'incluent généralement pas d'obligations liées à la création de possibilités de vente ou à la collaboration à des entreprises futures. Si l'un de ces tiers se retirait des affaires ou décidait ne plus collaborer avec nous, nous pourrions être forcés d'augmenter le développement de ces compétences à l'interne, engageant ainsi d'importants frais et portant atteinte à nos marges d'exploitation. L'un ou l'autre de ces fournisseurs indépendants peut offrir des produits d'autres sociétés, y compris des produits qui entrent en concurrence avec les nôtres. Nous pouvons perdre des possibilités de vente si nous ne travaillons pas d'une manière efficace avec ces tiers ou s'ils choisissent de ne pas travailler avec nous.

Des défauts dans nos produits peuvent entraîner des coûts importants pour nous et restreindre notre capacité de vendre nos produits.

Nos produits sont complexes et, par conséquent, peuvent contenir des erreurs, des « bogues » ou des défauts pouvant être décelés en tout temps au cours de leur cycle de vie. Les failles dans nos produits peuvent nuire de façon importante à notre réputation, entraîner pour nous des coûts considérables, retarder les dates de lancement prévues et nuire à notre capacité de vendre nos produits à l'avenir. Les coûts engagés pour corriger les défauts de nos produits peuvent être importants et peuvent nuire à nos marges d'exploitation. Même si nous utilisons un équipement d'essai automatique maison pour effectuer des essais commandés par ordinateur sur nos produits et que nous travaillons avec des clients par l'entremise de nos services de soutien pour identifier et corriger les bogues, rien ne garantit que toutes les défauts ou erreurs dans nos produits seront trouvées.

Certains clients peuvent demander des dédommagements si nos retours de produits dépassent un certain pourcentage. Ces sanctions pécuniaires peuvent se faire sous forme de futures concessions de prix, de remplacement des unités livrées à nos frais, de travaux de réparation sur le site, de remboursement du montant versé pour les unités retournées, de paiements pour couvrir les frais du client pour les retours du produit, ainsi que de paiements pour couvrir les dommages causés à la marque du client et les coûts des ressources que le client a dû utiliser pour analyser les unités retournées et fournir un soutien au consommateur final. Dans le cas de retours importants de produits, ces sanctions pécuniaires pourraient avoir une incidence importante sur nos résultats d'exploitation.

La société n'est actuellement pas couverte par une assurance à l'égard de défaillances de produits.

Si une réclamation quant à la responsabilité du fait des produits était accueillie contre nous, cela pourrait nuire considérablement à notre entreprise.

Les ententes que nous concluons avec nos clients ne comprennent généralement pas de modalités précises limitant notre responsabilité envers eux. Même s'il existait des limitations de responsabilité, de telles clauses pourraient ne pas être applicables en raison des lois existantes ou éventuelles ou de décisions judiciaires défavorables. Jusqu'à maintenant, nous n'avons eu aucune réclamation quant à la responsabilité du fait des produits. Toutefois, vu la nature de nos produits, il existe un risque que de telles réclamations puissent être faites à l'avenir. Une réclamation quant à la responsabilité du fait des produits accueillie contre nous peut résulter en d'importantes responsabilités financières et sérieusement perturber notre entreprise.

Si nous ne protégeons pas adéquatement notre propriété intellectuelle, nous pouvons perdre notre avantage concurrentiel.

Notre succès dépend en partie de notre capacité à protéger les droits liés à notre propriété intellectuelle. Nous dépendons de différentes protections de la propriété intellectuelle, y compris les dispositions contractuelles, lois sur les brevets, droits d'auteur, marques de commerce et secrets commerciaux, afin de préserver nos droits de propriété intellectuelle. Malgré nos précautions, des tiers pourraient obtenir et utiliser notre propriété intellectuelle sans notre autorisation. Surveiller l'utilisation non autorisée de la propriété intellectuelle est difficile et certaines lois étrangères ne protègent pas les droits de propriété dans la même mesure que les lois canadiennes ou américaines.

Les revendications de propriété intellectuelle contre nous peuvent être coûteuses en temps et en argent et perturber notre entreprise.

Bon nombre de nos concurrents et d'autres tiers se sont vus délivrer des brevets et peuvent avoir déposé des demandes de brevets ou peuvent obtenir des brevets et des droits de propriété additionnels visant des technologies semblables à celles que nous utilisons pour nos produits. Certains de ces brevets peuvent accorder une très grande protection à leurs titulaires. Nous ne pouvons déterminer avec certitude si des brevets existants de tiers ou l'octroi de brevets à des tiers exigent pour nous de modifier notre technologie, d'obtenir des licences ou de cesser certaines activités. Nous pouvons être soumis à des réclamations de la part de tiers alléguant que notre technologie contrevient à leurs droits de propriété du fait de la croissance des produits sur nos marchés cibles, de l'empiètement des fonctionnalités de ces produits et de l'importance des produits. Nous pouvons être soumis à ces réclamations directement ou par l'entremise d'indemnités contre ces réclamations que nous versons, de façon routinière, à nos clients. Des procédures peuvent être nécessaires pour déterminer l'étendue, la portée et la validité de tels droits de propriété de tiers ou pour établir nos droits de propriété. Certains de nos concurrents possèdent, dans une large mesure, des ressources supérieures aux nôtres et seraient en mesure de régler plus facilement des coûts liés à un litige complexe en matière de propriété intellectuelle et pour une plus longue période que nous. Malgré leur mérite, de telles réclamations peuvent être coûteuses en temps et en argent, détourner l'attention de la direction et l'éloigner de l'entreprise, retarder la livraison de produits ou même l'arrêter, nous soumettre à d'importantes responsabilités, ou nous obliger à conclure des ententes de redevances ou des contrats de licence coûteux ou à modifier la technologie contrefaite ou à cesser de l'utiliser.

Pour certains de nos produits, nous utilisons une technologie sous licence de tiers dont la perte peut nuire considérablement à notre capacité de demeurer concurrentiels.

Pour certains de nos produits, nous utilisons des licences d'exploitation de technologies accordées par un tiers, habituellement non exclusives, y compris des piles de protocoles et des systèmes d'exploitation pour les logiciels. La révocation d'une de ces licences ou le défaut par le donneur de licence d'entretenir ou de mettre à jour de façon adéquate ses produits peut retarder notre capacité de livrer nos produits si nous sommes forcés à chercher une technologie de remplacement ou à la développer. De plus, la technologie de remplacement peut ne pas être disponible à des conditions commercialement raisonnables. À l'avenir, il peut être nécessaire ou souhaitable d'obtenir d'autres licences d'exploitation de technologie de tiers relativement à un ou plusieurs de nos produits ou à des technologies actuelles ou éventuelles pour mettre en valeur la présentation de nos produits. Il existe un risque que nous ne soyons pas en mesure d'obtenir des droits de licence à l'égard des technologies nécessaires ou, si nous les obtenons, que ce soit à des conditions commercialement raisonnables.

Les logiciels sous licence utilisés en relation avec nos produits nous exposent à des incertitudes et à des responsabilités éventuelles.

Certains modules logiciels de nos produits utilisent ou intègrent des composants des logiciels sous licence. Ces composants sont développés par des tiers sur lesquels nous n'exerçons aucune autorité. Nous n'avons aucune certitude quant à savoir si ces composants contreviennent aux droits de propriété intellectuelle d'autres entités. Nous pouvons être exposés à des responsabilités et à des réclamations liées à la contrefaçon relativement à l'utilisation de ces composants de logiciel. Nous pouvons être forcés de remplacer ces composants par des substituts conçus à l'interne, d'acheter un autre logiciel sous licence ou de payer des redevances pour l'utilisation des composants de logiciel.

Nous pouvons ne pas réussir le regroupement d'Ascalade Technologies et d'Ascalade Holdings.

En novembre 2004, nous avons terminé la restructuration d'Ascalade Technologies, notre division de recherche et de conception de produits, avec Ascalade Holdings, notre division de fabrication. Cette restructuration a été conçue pour rationaliser notre entreprise en offrant à nos distributeurs de marque privée un « guichet unique » pour la conception et la production d'appareils de communication sans fil. Rien ne garantit que nous réussirons le regroupement de ces deux aspects de notre entreprise. Nous pouvons nous heurter à des difficultés dans nos efforts d'intégration, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos résultats d'exploitation.

Nous pouvons être incapables de repérer des acquisitions stratégiques et de les mener à terme, ou ces acquisitions peuvent nuire à nos résultats d'exploitation.

Nous pouvons participer à des acquisitions sélectives de produits ou d'entreprises que nous considérons comme complémentaires aux nôtres. Toutefois, nous pourrions être incapables de repérer des possibilités d'acquisition souhaitables, de finaliser toute acquisition ou de réussir à intégrer dans nos activités tout produit ou toute entreprise acquis. Lorsque nous cherchons à faire des acquisitions, nous sommes susceptibles de faire face à des concurrents, y compris des tiers qui disposent de ressources nettement supérieures aux nôtres. Les acquisitions peuvent occasionner d'autres risques, dont les suivants : détournement de l'attention de la direction; perturbation dans la poursuite de nos activités; défaut de fidéliser le personnel clé acquis; difficultés dans l'intégration des activités, des technologies, des produits ou du personnel acquis; frais, événements ou circonstances imprévus; prise en charge de passifs divulgués et non divulgués, et évaluation inadéquate de la recherche et du développement en cours acquis ou de l'ensemble de l'entreprise acquise.

Le défaut de gérer de façon satisfaisante notre croissance peut avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Les produits d'exploitation de notre entreprise sont passés de 12,7 millions de dollars en 2002 à 83,7 millions de dollars en 2004. Cette croissance rapide a créé des fardeaux supplémentaires pour nos ressources humaines, financières, et de gestion. Notre capacité de gérer la croissance ultérieure dépendra en grande partie de notre capacité à attirer et à fidéliser du personnel technique qualifié de façon à continuer de développer des produits fiables, rentables et irrésistibles qui répondent aux besoins en constante évolution de nos clients; à améliorer notre capacité de soutien face aux clients à mesure que les ventes augmentent de façon à pouvoir leur fournir un soutien sans détourner nos ressources des efforts de développement de nos produits; à élargir efficacement notre gestion interne et nos contrôles financiers de manière à garder la maîtrise de nos activités et à fournir un soutien à d'autres domaines fonctionnels au sein d'Ascalade en même temps que le nombre d'employés et la taille d'Ascalade augmentent. Si nous n'arrivons pas à gérer notre croissance avec succès, nous pouvons perturber notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Nous pouvons ne pas être en mesure d'obtenir des fonds suffisants pour mener à bien notre entreprise et voir à sa croissance.

Notre cycle de développement et de fabrication de produits peut être retardé si nous ne sommes pas en mesure de financer nos activités de recherche et de développement de produits ou l'expansion de nos capacités de fabrication. Rien ne garantit que nous serons en mesure de nous procurer les fonds nécessaires à ces activités à des conditions que nous jugeons acceptables. Si le développement ou le cycle de fabrication de nos produits sont retardés en raison d'un manque de financement, notre entreprise et nos résultats d'exploitation pourraient être perturbés et nous pouvons ne pas être en mesure de mener à bien la commercialisation de nos nouveaux produits.

Nous dépendons de notre personnel clé et la perte d'une de ces personnes peut perturber notre entreprise

Notre rendement et développement ultérieurs dépendront, dans une large mesure, des efforts et des habiletés de nos hauts dirigeants. La perte des services de l'une ou l'autre de ces personnes ou d'autres directeurs principaux peut nuire à notre entreprise. Bien que nous maintenions une assurance collaborateurs de 2,0 millions de dollars canadiens sur la vie de M. Edmund Ho, rien ne garantit que ce montant est approprié pour faire face à ce risque. Nous ne maintenons pas d'assurance collaborateurs sur la vie d'autres employés. Notre succès dépendra largement de notre capacité continue d'attirer, de former et de conserver des employés compétents dans tous les domaines de notre entreprise.

Notre aptitude à engager et à fidéliser des gestionnaires et d'autres membres du personnel qualifiés est décisif pour nous permettre de développer, de commercialiser et de soutenir efficacement nos produits et services.

Nous dépendons des services de nos gestionnaires et de notre personnel technique clés. Perdre les services d'une de ces personnes peut avoir un effet désastreux sur notre entreprise, sur nos résultats d'exploitation et sur notre situation financière. Notre succès dépend aussi largement de notre capacité continue d'identifier, d'engager, de former, de motiver et de fidéliser des gestionnaires ainsi qu'un personnel technique, de vente et de

commercialisation hautement qualifiés. La concurrence à l'endroit d'un tel personnel peut être très forte et nous ne pouvons être certains que nous réussirons, dans l'avenir, à attirer et à fidéliser ces gestionnaires et ce personnel technique hautement qualifiés. Notre incapacité à attirer et à fidéliser les gestionnaires ainsi que le personnel technique, de vente et de commercialisation nécessaires peut avoir un effet négatif sur notre croissance et notre rentabilité futures. Il peut être nécessaire pour nous d'augmenter le niveau de rémunération versée aux employés existants ou aux nouveaux de telle façon que nos frais d'exploitation peuvent augmenter de manière importante.

Si nous n'abordons pas de façon satisfaisante ces risques ou tout autre problème soulevé dans le contexte d'une acquisition, l'acquisition peut avoir des effets négatifs importants sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Des problèmes vécus avec une entreprise acquise pourraient nuire considérablement à notre rendement ou à notre entreprise, dans son ensemble. De plus, si nous donnons suite à une acquisition, notre encaisse disponible peut être utilisée pour finaliser l'opération, diminuant ainsi notre situation de trésorerie et nos sources de financement ou des actions peuvent être émises, entraînant ainsi une dilution importante pour les actionnaires existants.

Des administrations fiscales internationales pourraient contester nos prix de transfert, ce qui pourrait augmenter notre charge d'impôts.

Nous menons nos activités commerciales dans plusieurs territoires et par l'entremise de personnes morales au Canada, à Hong Kong, au Royaume-Uni, en Chine et dans les îles Vierges britanniques. Certaines de nos filiales offrent des produits et des services à d'autres filiales dans d'autres territoires et peuvent, de temps à autre, entreprendre avec elles d'autres importantes transactions. Le droit fiscal de ces territoires comporte des règles détaillées sur les prix de transfert qui demandent que chaque transaction effectuée avec des parties apparentées non résidentes soit évaluée selon des principes de fixation de prix sans lien de dépendance et qu'une documentation ponctuelle existe à l'appui d'une telle fixation de prix.

Les administrations fiscales internationales, y compris l'Agence du revenu du Canada, le Hong Kong Inland Revenue, le United Kingdom Inland Revenue et le China State Administration of Taxation, peuvent contester la validité de nos politiques sur les prix de transfert à des parties apparentées sans lien de dépendance. Les règles internationales sur les prix de transfert correspondent à un domaine subjectif de la fiscalité et exigent généralement une part de jugement assez importante. Si l'une de ces administrations fiscales réussissait à contester nos politiques sur les prix de transfert, notre charge d'impôts pourrait augmenter et nous pourrions en outre être assujettis à des intérêts et des pénalités. Toute augmentation de notre charge d'impôts et des intérêts et pénalités connexes peuvent avoir un effet considérable sur nos bénéfices et nos flux de trésorerie ultérieurs.

Le défaut de nous conformer aux normes industrielles en évolution pourrait nuire à notre capacité de commercialiser et de vendre nos produits.

Nous pouvons engager des coûts importants pour nous conformer aux organismes de normalisation industrielle, ce qui peut nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. Pour répondre aux besoins de nos clients internationaux, nos installations de fabrication, bon nombre de nos produits et de nos processus opérationnels clés sont conformes aux normes UL et ISO. Nous authentifions également plusieurs de nos produits pour nous conformer aux normes de rendement et de sécurité des produits européens (CE). Ces normes sont complexes et sont mises à jour périodiquement. De plus, nos clients doivent également se conformer à des normes industrielles, ce qui peut réduire l'intérêt qu'ils portent à nos produits. Si nous ne réussissons pas à conserver les approbations de ces organismes de normalisation industrielle, cela peut nuire à notre entreprise.

Une détérioration de nos liens avec Karce pourrait desservir nos intérêts.

Karce est le locateur aux termes de notre contrat de location pour notre installation de fabrication située en Chine. Nous nous appuyons également sur Karce, qui nous fournit certains composants et services de fabrication liés aux produits, dont les claviers numériques en silicium, les opérations liées à l'outillage, la peinture au pistolet, la sérigraphie, les unités de production de cartes à circuits imprimés, l'emboutissage de métal et la fixation de la puce. Karce est un actionnaire principal de la société. Se reporter à la rubrique « Actionnaires

principaux ». En cas de détérioration de nos liens avec Karce, nous croyons que nous pourrions louer d'autres installations de fabrication et obtenir des composants et des services de fabrication liés aux produits semblables d'autres sources à des conditions similaires. Toutefois, rien ne garantit que nous trouvions un fournisseur convenable ni que le passage à une autre installation et à de nouveaux fournisseurs soit réalisé dans un délai raisonnable. Un changement de fournisseur forcé pourrait entraîner des coûts supplémentaires et des délais dans nos livraisons de produits aux clients, situations toutes susceptibles de nuire à notre entreprise.

Si nos fournisseurs ne nous offrent pas un nombre suffisant de composants de qualité à des prix acceptables et ce, au bon moment, notre capacité de fabriquer nos produits pourrait être perturbée et notre entreprise pourrait en subir les effets.

Nous dépendons de fournisseurs tiers pour les composants et l'assemblage de produits selon nos modèles industriels. Si un fournisseur était en défaut de nous fournir des composants ou de faire les assemblages de produits en temps voulu ou ne pouvait le faire dans le respect de nos exigences en matière de qualité, de quantité et de coût ou si nous n'étions pas en mesure de nous trouver des fournisseurs remplaçants pour les mêmes composants ou produits au moment voulu et à des conditions que nous jugeons acceptables, notre capacité de fabriquer des produits ou à nous approvisionner en produits pourrait être perturbée. Même si nous tentons, généralement, d'utiliser des composants courants pour nos produits, certains composants utilisés dans nos produits sont uniquement disponibles auprès de sources spécifiques. Nous avons, à certains moments, connu des pénuries de certains composants, pénuries dues à la fin du cycle d'un produit, au regroupement de gammes de produits de nos fournisseurs, à une demande imprévue à l'échelle mondiale de pièces et à des interruptions imprévues de l'approvisionnement de nos fournisseurs. Nous pouvons être retardés dans la fabrication et dans l'approvisionnement de nos produits, ce qui risque de se répercuter sur notre entreprise et nos résultats financiers si nous ne trouvons pas de fournisseurs remplaçants ou si notre approvisionnement est interrompu ou réduit ou s'il y a des augmentations importantes dans les coûts.

Des changements dans la disponibilité de la main-d'œuvre en Chine peuvent nuire à notre capacité d'élargir notre entreprise.

L'avantage économique d'avoir des usines en Chine provient principalement de l'accès à une main-d'œuvre qualifiée et à un coût concurrentiel. Alors que la prospérité en Chine augmente et que de plus en plus d'entreprises se déplacent dans la « zone économique spéciale » (là où nos installations de fabrication sont situées) de la région du delta de Pearl River, en Chine, la demande de main-d'œuvre augmente, ce qui peut accroître le coût de la main-d'œuvre, entraîner un taux de roulement plus élevé des employés d'usines et augmenter les frais d'exploitation liés à la formation. Un coût plus élevé de la main-d'œuvre peut nous obliger à mettre en vigueur des augmentations de nos prix susceptibles de nuire à notre capacité de concurrence. Cette situation peut également nous amener à déplacer nos services de fabrication dans une région où les coûts de la main-d'œuvre sont moindres, ce qui occasionnerait des frais de déplacement et d'installation de la production importants.

L'électricité et les services publics peuvent ne pas être disponibles de façon constante.

La remarquable croissance de l'économie dans la « zone économique spéciale » du delta de Pearl River en Chine a amené l'arrivée massive de fabricants dans la région. Comme cet afflux se poursuit, cela pourrait créer des pressions sur l'infrastructure des services publics locaux d'alimentation en électricité et en eau et de traitement des eaux usées. Des interruptions dans ces services de base pourraient avoir des répercussions sur nos activités de fabrication et entraîner l'annulation de ventes de nos produits, ou les retarder, ce qui réduirait nos produits d'exploitation. Nous avons pris des mesures pour atténuer ce problème potentiel en installant des générateurs auxiliaires sur le site de l'installation afin d'exécuter les opérations essentielles.

Nous pouvons subir les effets de lois environnementales applicables.

Nous sommes assujettis à bon nombre de lois fédérales, provinciales, locales et autres en matière d'environnement, de santé et de sécurité ainsi qu'à des mesures relatives aux rejets, à l'usage, au stockage, au traitement, au transport, à la décharge et à l'évacuation des contaminants, des substances dangereuses et des déchets (y compris le plomb) et à des mesures correctives les concernant, ainsi qu'à des pratiques et des

procédures applicables à la construction et à l'exploitation de nos installations (les « lois environnementales »). Nous croyons être en conformité, à tous égards importants, avec les lois environnementales actuelles. Toutefois, il n'existe aucune garantie que nous n'éprouverons pas de difficulté dans nos efforts à nous conformer aux modifications que peuvent subir les lois environnementales applicables à l'avenir ou que nos efforts continus en matière de conformité (ou notre défaut de nous conformer aux exigences applicables) n'auront pas d'effets négatifs importants sur nos résultats d'exploitation, notre entreprise, nos clients potentiels et notre situation financière. Notre conformité continue avec les lois environnementales actuelles et futures peut restreindre notre capacité de modifier ou d'élargir nos installations ou notre production continue et peut nous obliger à acquérir du matériel dispendieux ou à engager d'autres frais importants.

Risques liés aux actions ordinaires et au présent placement

Nos dirigeants, administrateurs et les sociétés membres du même groupe détiennent un large pourcentage de nos actions ordinaires et leurs intérêts peuvent entrer en conflit avec ceux d'autres actionnaires.

Immédiatement après le placement, nous prévoyons que nos administrateurs, nos dirigeants et les personnes ou les entités membre du même groupe que nous ou de celui de nos administrateurs seront les propriétaires véritables, en tant que groupe, d'environ ● % des actions ordinaires en circulation de la société. Si ces actionnaires agissent en groupe ou exercent leur droit de vote de cette façon, ils auront le pouvoir d'exercer une forte influence sur toutes les questions exigeant l'approbation des actionnaires, y compris l'élection de nos administrateurs, les modifications de l'avis de nos statuts et de nos statuts, les regroupements d'entreprises et les plans d'arrangement aux termes des lois canadiennes et les fusions ou les ventes de la quasi-totalité de nos actifs. De plus, nous pourrions être empêchés de conclure des transactions qui pourraient être avantageuses pour nous ou pour nos autres actionnaires. Des tiers pourraient aussi être dissuadés de faire une offre publique d'achat en vue de notre acquisition à un prix par action se situant au-dessus du cours du marché.

Nos produits et résultats d'exploitation trimestriels peuvent être difficiles à prévoir et subir des fluctuations importantes, au détriment de nos résultats d'exploitation et du cours de nos actions ordinaires.

Nos produits d'exploitation sont difficiles à prévoir et pourraient subir de fortes fluctuations d'un trimestre à l'autre, influant ainsi sur le cours des actions ordinaires de la société. De plus, nos résultats d'exploitation pourraient ne pas suivre les tendances antérieures.

Puisque nos produits d'exploitation trimestriels dépendent d'un nombre relativement petit de transactions, les variations même mineures dans le taux ou calendrier de conversion de nos ventes potentielles en produits d'exploitation peuvent nous mener à une planification budgétaire erronée, et de tels écarts peuvent nuire à nos résultats financiers. Les délais, les réductions dans les montants des achats des clients ou leur annulation peuvent nuire à nos produits et nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Les actions ordinaires qui seront vendues dans un proche avenir pourraient entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

La vente, par nos actionnaires, d'un nombre important d'actions ordinaires de la société sur le marché public par suite du présent placement pourrait faire en sorte que le cours des actions ordinaires baisse. À la clôture du présent placement, la société aura ● actions ordinaires en circulation, en supposant qu'il n'y aura aucune conversion ni aucun rachat de débentures convertibles en circulation et qu'aucun bon de souscription ne sera exercé (se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres — Débentures convertibles et bons de souscription »), ni qu'aucune option en circulation ne sera levée (se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres — Régimes d'options d'achat d'actions ») et qu'elle aura mis de côté aux fins d'émission ● actions ordinaires, y compris les actions ordinaires sous-jacentes à des options en circulation, des actions ordinaires pouvant être émises à la conversion des débentures convertibles ou à l'exercice des bons de souscription. De ces actions mises de côté et en circulation, ● % seront assujetties à des conventions de blocage intervenues entre nos actionnaires et les preneurs fermes, empêchant la revente de ces actions. Se reporter à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ». GMP, au nom des preneurs fermes, peut libérer les actionnaires des conventions de blocage conclues avec les preneurs fermes en tout temps et sans avis, ce qui rendrait possible la vente d'actions plus tôt sur le marché public. La société a l'intention d'exercer

son droit de remboursement de toutes ces débentures convertibles en circulation en échange d'actions ordinaires de la société, après l'exécution du présent placement.

Un montant en capital d'environ 11,9 millions de dollars canadiens de débentures convertibles en circulation et 252 154 bons de souscription en cours ne sont pas assujettis aux conventions de blocage.

Si l'épargnant investit dans le présent placement, il connaîtra une dilution immédiate et importante.

Le prix d'offre du premier appel public à l'épargne des actions ordinaires de la société est nettement supérieur à la valeur comptable corporelle nette pro forma par action des actions ordinaires en circulation. Par conséquent, les épargnants qui achètent des actions ordinaires dans le cadre du présent placement connaîtront une dilution immédiate et importante de ● \$ CA par action par rapport à la valeur comptable corporelle nette pro forma des actions ordinaires qu'ils achètent. De plus, la société a un nombre important de débentures convertibles et de bons de souscription en circulation ainsi qu'un nombre important d'options en circulation. La société compte exercer son droit de rembourser les débentures convertibles après la clôture du présent placement. Le remboursement des débentures convertibles, l'exercice de tout bon de souscription et la levée de toute option en circulation pourront entraîner une dilution aux épargnants qui investissent dans le présent placement.

Aucun marché public n'existait auparavant pour nos titres et le cours de nos actions pourrait baisser après le placement.

Avant le présent placement, il n'existait aucun marché public pour nos actions ordinaires et un marché public actif pour nos actions ordinaires pourrait ne pas se développer ou ne pas être maintenu après le présent placement. Nous ne pouvons garantir que l'épargnant sera en mesure de revendre ses actions au prix du premier appel public à l'épargne ou à un prix supérieur. Le cours de nos actions ordinaires peut subir des fluctuations marquées après le placement. Les facteurs qui pourraient avoir une incidence sur le prix de nos actions comprennent, notamment, les variations trimestrielles de nos résultats d'exploitation, l'annonce de faits nouveaux, les rapports de recherche effectués par des analystes et d'autres développements concernant notre secteur ou nos concurrents, les changements dans les conditions générales du marché, et des facteurs économiques et politiques nationaux et internationaux n'ayant aucune relation avec notre rendement.

Le cours des actions de sociétés de notre secteur d'activité a été hautement volatil et le cours de nos actions peut être soumis à de fortes fluctuations.

Les marchés des titres participatifs d'entreprises spécialisées dans la technologie, y compris les marchés de la communication sans fil, ont été hautement volatils récemment et le cours de nos actions ordinaires peut être soumis à des innovations ou à des nouveaux produits créés par nous ou par nos concurrents, à des fluctuations des prix de l'énergie, à l'octroi de brevets ou de droits de propriété et à la création de conditions du marché pour les actions du domaine de la haute technologie en général. De plus, les marchés boursiers, au cours des dernières années, ont connu des écarts extrêmes des cours et des volumes qui se sont souvent révélés sans relation ou hors de proportion avec le rendement d'exploitation de sociétés individuelles. Ces fluctuations du marché peuvent nuire au cours de nos actions ordinaires. Rien ne garantit que nos actions ordinaires se négocieront à un cours égal au prix du premier appel public à l'épargne ou qui s'en approchera.

Nous disposons d'une vaste latitude à l'égard de l'utilisation du produit net découlant du présent placement. Si nous n'utilisons pas efficacement le produit pour le développement et la croissance de notre entreprise, votre placement pourrait s'en ressentir.

Notre direction disposera d'une vaste latitude sur la manière d'utiliser le produit net découlant du présent placement et l'épargnant peut ne pas être d'accord avec notre façon de faire. Nous pouvons dépenser ce produit de telles façons qu'il n'y aura pas d'augmentation de nos résultats d'exploitation ni de la valeur au marché, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, aux résultats d'exploitation et à notre situation financière. Bien que nous prévoyions actuellement utiliser le produit net découlant du placement comme il est décrit à la rubrique « Emploi du produit », notre direction peut répartir le produit net de la façon qu'elle juge nécessaire.

Nous ne comptons pas verser, pour le moment, de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible et, par conséquent, nos actionnaires peuvent ne pas être en mesure d'obtenir de rendement de leurs actions, à moins de les vendre.

Ni la société ni aucune filiale n'a déclaré ni versé de dividendes en espèces sur ses actions ordinaires au cours de leur histoire. Notre politique actuelle est de ne pas distribuer les bénéfices afin de financer la croissance de la société ou d'investir par ailleurs dans la société. Par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces dans le futur immédiat. Notre politique relative aux dividendes sera examinée, de temps à autre, par notre conseil d'administration, dans le contexte de nos résultats, de notre situation financière, des exigences en matière de capital, des possibilités de croissance et d'autres facteurs pertinents. Jusqu'à ce que nous versions des dividendes, et nous pourrions ne jamais le faire, les actionnaires de la société ne seront pas en mesure d'obtenir un rendement de leurs actions ordinaires à moins de les vendre.

LITIGES

Nous sommes régulièrement partie à des litiges découlant du cours normal de nos activités. Il n'y a actuellement aucune procédure juridique importante en instance à laquelle nous ou l'une de nos filiales sommes partie ou qui vise nos biens, ni ne sommes au courant de procédures importantes en instance ou imminentes à notre encontre ou à l'encontre de l'une de nos filiales.

DIRIGEANTS ET AUTRES PARTIES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sauf conformément à ce qui est décrit ci-après et ailleurs dans le présent prospectus, aucun administrateur ou haut dirigeant d'Ascalade, aucun actionnaire principal ni aucune personne qui a des liens avec eux ni aucun membre du même groupe qu'eux n'a eu un intérêt important, direct ou indirect, dans une opération réalisée au cours des trois années précédant la date du présent prospectus ou dans une opération proposée qui a touché ou touchera grandement Ascalade ou l'une de ses filiales.

Notre contrat de location à l'égard de notre installation de fabrication en Chine a été conclu avec Karce, un actionnaire principal de la société. La société a aussi le droit de faire de emprunts aux termes des mêmes facilités de crédit que les membres du groupe Karce et ces derniers ont fourni certaines garanties et garanties croisées de nos emprunts aux termes de ces facilités. Karce est aussi l'un de nos fournisseurs clés. Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires », « Profil de l'entreprise — Fabrication » et « Structure du capital consolidé ».

Au cours de trois dernières années, une filiale de Karce a prêté des fonds à nos filiales, Ascalade Holdings et Ascalade Communications Limited. Le 31 mars 2005, nous avons d'acheté une tranche de 9,2 millions de dollars de ces prêts en échange d'un montant en capital de 5,0 millions de dollars canadiens de débentures convertibles, de 62 612 bons de souscription et de 904 973 actions ordinaires. Se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres — Débentures convertibles et bons de souscription ». Aucun autre prêt consenti par les membres du groupe Karce ne reste à rembourser.

Au cours de la même période, notre filiale, Ascalade Technologies a emprunté des fonds auprès d'Edmund Ho, notre président du conseil, président et chef de la direction, et de membres de sa famille immédiate. Tous ces prêts ont été remboursés.

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

Nos vérificateurs sont Deloitte Touche Tohmatsu, 26/F Wing On Centre, 111 Connaught Road, Centre de Hong Kong (Chine).

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

CONTRATS IMPORTANTS

Nous n'avons conclu aucun contrat important au cours des deux dernières années, autres que les contrats conclus dans le cours ordinaire des activités et les suivants :

- la convention de prise ferme — se reporter à la rubrique « Mode de placement — Convention de prise ferme »;
- l'acte de fiducie — se reporter à la rubrique « Options visant l'achat de titres — Débentures convertibles et bons de souscription »;
- les facilités de crédit — se reporter à la rubrique « Facilités de crédit »;
- la convention entre actionnaires — se reporter à la rubrique « Principaux actionnaires ».

On peut examiner un exemplaire de ces conventions aux bureaux de Borden Ladner Gervais s.r.l. à Vancouver, en Colombie-Britannique (bureau 1200, Waterfront Centre, 200 Burrard Street) et à Toronto, en Ontario (47^e étage, Scotia Plaza, 40 King Street West) pendant les heures d'ouverture habituelles pendant le placement auprès du public des actions ordinaires aux termes de l'offre décrite dans le présent prospectus et pendant 30 jours après la fin du placement.

EXPERTS

Opinions

Les questions mentionnées à la rubrique « Admissibilité aux fins de placement » seront examinées à la date de clôture par Borden Ladner Gervais s.r.l., pour le compte d'Ascalade Communications Inc., et par Cassels Brock & Blackwell LLP, pour le compte des preneurs fermes. Certaines autres questions d'ordre juridique relativement aux actions ordinaires offertes par le présent prospectus seront examinées à la date de clôture par Borden Ladner Gervais s.r.l., pour le compte d'Ascalade Communications Inc. et par Cassels Brock & Blackwell LLP pour le compte des preneurs fermes.

Intérêt des experts

Le 8 avril 2005, les avocats salariés et associés de Borden Ladner Gervais s.r.l. et de Cassels Brock & Blackwell LLP étaient les propriétaires véritables, directement ou indirectement, de moins de un pour cent des actions ordinaires en circulation d'Ascalade Communications Inc.

DROITS DE RÉSOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

Les lois établies par diverses autorités législatives au Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution d'une entente visant l'acquisition de titres. Ce droit ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception effective ou réputée d'un prospectus et de toute modification. Dans plusieurs provinces, ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus ou toute modification à celui-ci contenant des informations fausses ou trompeuses, ou par suite de la non-transmission du prospectus, pourvu que de tels droits de résolution ou de réclamation de dommages soient exercés par l'acquéreur dans le délai prescrit par la loi en matière de valeurs mobilières applicables. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

GLOSSAIRE DES TERMES DU SECTEUR

Voici un glossaire des termes techniques et des abréviations figurant dans le présent prospectus :

802.11	En matière de technologie LAN sans fil, 802.11 désigne une famille de normes établies par un groupe de travail de la IEEE qui sont au nombre de trois : la norme 802.11b, la norme 802.11g et la norme 802.11a. Les normes 802.11b et 802.11g s'appliquent aux réseaux locaux Ethernet sans fil et fonctionnent à des fréquences de la gamme des 2,4 GHz du spectre des radiofréquences. La norme 802.11 a depuis toujours fonctionné selon la modulation par déplacement de phase. Quant à la norme 802.11a, elle s'applique aux systèmes MTA sans fil et fonctionne à des fréquences situées entre 5 GHz et 6 GHz.
Bluetooth	Technologie qui permet des communications de données à faible portée entre des dispositifs électroniques tels que des ordinateurs de bureau, des téléphones sans fil, des agendas électroniques et des imprimantes dans la gamme de 2,4 GHz.
DECT	(<i>Digital Enhanced Cordless Telecommunications</i>) Norme radio de téléphonie sans fil assurant une qualité équivalente à celle du téléphone filaire.
DSP	Traitement numérique du signal (<i>Digital Signal Processing</i>). Techniques de maniement des signaux numériques qui sont utilisés dans les communications et le traitement des données, de la voix et des sons. Le DSP est un outil habilitant des systèmes de communication modernes qui permet le traitement des signaux en temps réel.
duplex	Transmission simultanée dans les deux sens. Parfois appelé « duplex intégral » pour le différencier du « semi-duplex » où la transmission s'effectue dans chaque sens par alternance. La transmission dans un seul sens est appelée transmission « simplex ».
équipement d'essai automatique	Systèmes de vérification et d'essai commandés par ordinateur qui automatisent le réglage de nos produits et les essais sur ceux-ci.
Ethernet	Ethernet est la technologie de réseau local (LAN) la plus répandue. Un réseau local Ethernet utilise habituellement un câble coaxial ou des catégories spéciales de paires torsadées pour transmettre les données à travers le réseau. Ethernet sert aussi dans des réseaux locaux sans fil.
FHSS	Modulation à spectre étalé à sauts de fréquence (<i>Frequency Hopping Spread Spectrum</i>). Une technologie de transmission dans laquelle le signal de données est modulé avec un signal de porteuse de bande étroite qui « saute » de façon pseudo-aléatoire d'une fréquence à l'autre en fonction du temps dans une large bande de fréquences. Cette technique réduit le brouillage parce qu'un signal d'un système de bande étroite n'affectera le signal du spectre étendu que si les deux transmettent à la même fréquence en même temps. Une synchronisation adéquate permet le maintien d'un seul canal logique.
GHz	Gigahertz, unité de fréquence des signaux qui correspond à un milliard de cycles par seconde.
GSM	(<i>Global System for Mobile Communications</i>) Technologie de téléphonie cellulaire numérique déployée tout d'abord en Europe, le GSM est devenu le système de téléphonie cellulaire le plus répandu au monde. Il fonctionne à 900 MHz et à 1 800 MHz en Europe, en Asie et en Australie, et à 1 900 MHz en Amérique du Nord et en Amérique latine.
IEE	Institution of Electrical Engineers.
IEEE	Institute of Electrical and Electronics Engineers.
téléphonie IP	Téléphonie sur Internet, terme générique pour les technologies qui utilisent les connexions de commutation par paquets du protocole Internet pour communiquer la voix, des télécopies et d'autres formes d'information qui étaient traditionnellement transmises sur les connexions

de commutation de circuits spécialisées du RTPC. Sur Internet, les appels circulent en paquets de données sur des lignes partagées, évitant les droits de péage du RTPC.

IP	Protocole Internet, le protocole de base pour communiquer sur Internet. Un numéro IP est une adresse numérique composée de quatre nombres séparés par des points. Chaque adresse IP identifie de façon spécifique un ordinateur particulier sur Internet. Les noms de domaine servent à faciliter l'utilisation du protocole Internet.
ISO	Organisation internationale de normalisation.
ISO 14001	La série ISO 14001 est une famille de normes de gestion environnementale élaborées par l'ISO. Les normes ISO 14001 sont conçues de façon à fournir un cadre internationalement reconnu pour la gestion, la mesure, l'évaluation et la vérification en matière environnementale. Elles n'imposent pas de cibles de performance environnementale, mais donnent plutôt aux organismes les outils leur permettant de mesurer et de contrôler l'impact environnemental de leurs activités, de leurs produits ou de leurs services. Les normes portent sur les points suivants : systèmes de gestion environnementale; vérification environnementale; étiquettes et déclarations environnementales; évaluation de la performance environnementale; évaluation des cycles de vie.
ISO 9001	La série ISO 9001 est une famille de normes de gestion de la qualité et d'assurance de la qualité élaborées par l'ISO comme moyen de rationaliser le grand nombre et la grande diversité de démarches nationales à l'égard de la qualité des produits. Les normes ISO 9001 établissent les principes suivants : mettre l'accent sur les clients; faire preuve de leadership; faire participer son personnel; utiliser une technique de processus; adopter une méthode systémique; encourager l'amélioration constante; réunir les faits avant de prendre une décision; travailler de concert avec ses fournisseurs.
réseau local ou LAN	(<i>Local Area Network</i>) Réseau informatique local permettant la communication entre des ordinateurs. Habituellement, c'est un réseau reliant des ordinateurs et des machines de traitement de texte à d'autres éléments de matériel électronique de bureau afin de créer un système de communication entre des bureaux.
affichage LCD	Affichage à cristaux liquides. L'affichage à cristaux liquides monochrome ou couleur équipe habituellement les ordinateurs portatifs, les appareils photo numériques, les caméras vidéo, les montres numériques et divers autres appareils.
logiciel téléphone	Le logiciel téléphone est un programme qui permet des appels téléphoniques VoIP à partir d'ordinateurs portatifs et d'ordinateurs de bureau ou d'autres appareils informatiques, comme les assistants numériques. Les fournisseurs de téléphonie Internet, tels Vonage et Skype, incluent habituellement une application de logiciel téléphone à leur service.
messagerie unifiée	Dans l'environnement de la téléphonie cellulaire, la messagerie unifiée signifie que l'on fournit à un utilisateur particulier l'accès, par l'entremise de son appareil cellulaire, à tous les formats de messagerie reconnus, y compris le courrier vocal, la télécopie, le téléavertisseur, le SMS et le courriel. Dans les milieux de travail actuels, les messages sont reçus dans une grande variété de formats et d'un très grand nombre de sources. La messagerie unifiée ramène tous ces différents formats et services de messagerie en un seul élément, donnant ainsi à l'utilisateur la possibilité de gérer avantagement ses services de données et d'information.
MHz	Megahertz, unité de fréquence des signaux qui correspond à un million de cycles par seconde.
MMS	Service de messagerie multimédia (<i>Multimedia Messaging Service</i>). Un descendant du SMS (service d'envoi de messages courts). Le MMS permet maintenant l'envoi et la réception de messages plus volumineux intégrant des textes, des graphiques, des photos, du son, des animations ou toute combinaison de ces éléments, à l'intérieur de certaines limites. Le MMS sert souvent à l'envoi de photos ou de séquences vidéo à partir de téléphones-appareils

photo vers d'autres téléphones MMS ou des comptes de courriel. Un service résidentiel est actuellement offert dans certains pays européens, sous le nom de *Fixed Line MMS* ou « F-MMS ».

PBX	Autocommutateur privé (<i>Private Branch Exchange</i>), une version informatisée du standard téléphonique, avec toutefois une gamme étendue de services voix et données. Il fonctionne comme un standard téléphonique privé qui sert un organisme particulier et qui est relié au réseau téléphonique public.
unité de production de cartes à circuits imprimés	Unité de production de cartes à circuits imprimés permettant la fabrication de cartes à circuits imprimés qui servent dans la plupart des appareils électroniques, où elles permettent l'interconnexion des composants.
pagination du module de conférence	Fonctionnalité du téléphone conférence sans fil (« pod ») permettant d'émettre un son de sonnerie lorsque le bouton « Page » est enfoncé dans l'unité de base.
registres d'appels	Liste d'appels reçus ou effectués qui sont emmagasinés dans les combinés d'un téléphone sans fil.
RTPC	Réseau téléphonique public commuté. Terme générique décrivant la diversité de réseaux et de services téléphoniques en place à l'échelle mondiale.
RF	Radiofréquence.
SIP	Protocole de signalisation SIP (<i>Session Initiation Protocol</i>), servant à établir des séances de communication sur Internet comme la messagerie instantanée, la liaison téléphonique de conférence, la téléphonie ou le recours au tableau blanc électronique.
SMS	Service d'envoi de messages courts (<i>Short Message Service</i>). Service offert sur des réseaux GSM numériques qui permet l'échange de messages texte comportant un maximum de 160 caractères entre des téléphones mobiles par l'intermédiaire du centre de répartition de messages de l'exploitant de réseau, ou à partir d'Internet au moyen d'un site Web appelé « passerelle SMS ». Si le téléphone est éteint ou hors de portée, les messages sont conservés dans le réseau et transmis dès que le téléphone est joignable. Un service résidentiel permettant la transmission de messages SMS à un téléphone résidentiel est aussi offert dans certains pays, sous le nom de <i>Fixed Line SMS</i> ou « F-SMS ».
SMT	Montage en surface (<i>Surface Mount Technology</i>). Technique de montage dans laquelle des composants électroniques intégrés sont fixés sur une carte à circuits imprimés non percée, par soudure en surface des fils de connexion intégrés.
USB	Bus sériel universel. Interface prête à utiliser entre un ordinateur et un appareil complémentaire.
UTAM	UTAM Inc., une société désignée par la Federal Communications Commission des États-Unis comme coordonnateur de fréquences pour la bande de fréquences 1910-1930 MHz aux États-Unis.
UWB	Bande ultralarge (<i>Ultra Wideband</i>). Systèmes de transmission de signaux sur une bande de fréquences beaucoup plus large que les systèmes conventionnels et qui sont habituellement très difficiles à détecter. La portion du spectre occupée par un signal UWB (c.-à-d. la largeur de bande du signal UWB) correspond à au moins 25 % de la fréquence centrale. Ainsi, un signal UWB dont la fréquence centrale est de 2 GHz aurait une largeur de bande minimale de 500 MHz. La technique la plus courante de génération d'un signal UWB consiste à produire des impulsions de durées inférieures à 1 nanoseconde.
VoIP	Voix sur IP. Technologie permettant la transmission d'appels téléphoniques ordinaires sur Internet par l'utilisation de voies d'acheminement par commutation de paquets.

VoWLAN	Voix sur WLAN. Technologie permettant la transmission d'appels téléphoniques ordinaires sur Internet par un WLAN.
WDCT	(<i>Worldwide Digital Cordless Telecommunications</i>) Variante de la norme DECT élaborée pour les États-Unis et utilisant les bandes de fréquences de 2,4 GHz et de 5,8 GHz.
WiFi	Technologie WiFi (<i>Wireless Fidelity</i>). Connue aussi sous le nom de système de réseau sans fil qui utilise habituellement la norme 802.11b. C'est une façon de transmettre de l'information sous forme d'ondes qui est raisonnablement rapide et qui est souvent utilisée pour les ordinateurs portatifs.
WLAN	Réseau local sans fil (<i>Wireless Local Area Network</i>). Réseau local qui utilise des signaux radioélectriques de haute fréquence pour transmettre et recevoir des données sur des distances de quelques centaines de pieds ou plus.

TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS ET ÉTATS FINANCIERS

Page

États financiers consolidés d'Ascalade Communications Inc.

Rapport des vérificateurs de Deloitte Touche Tohmatsu, Certified Public Accountants	F-2
Bilans consolidés	F-3
États consolidés des résultats	F-4
États consolidés des capitaux propres	F-5
États consolidés des flux de trésorerie	F-6
Notes complémentaires des états financiers consolidés	F-7

États financiers consolidés d'Ascalade Technologies Inc.

Rapport des vérificateurs de Deloitte & Touche s.r.l., comptables agréés	F-21
Bilans consolidés	F-22
États consolidés des résultats et des bénéfices non répartis	F-23
États consolidés des flux de trésorerie	F-24
Notes complémentaires des états financiers consolidés	F-25

États consolidés condensés des résultats pro forma non vérifiés d'Ascalade Communications Inc.

Rapport sur la compilation de Deloitte Touche Tohmatsu, Certified Public Accountants	F-34
État consolidé condensé des résultats pro forma non vérifié	F-35
Notes complémentaires de l'état consolidé condensé des résultats pro forma non vérifié	F-36

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Au conseil d'administration
d'Ascalade Communications Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés d'Ascalade Communications Inc. aux 31 décembre 2004 et 2003 et les états consolidés des résultats, des capitaux propres et des flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2004. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, les présents états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société aux 31 décembre 2004 et 2003, ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2004 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Certified Public Accountants

Hong Kong

Le • février 2005 (le • avril 2005 pour la note 19)

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

BILANS CONSOLIDÉS

Aux 31 décembre 2004 et 2003
(en milliers de dollars américains)

	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Actif		
Actif à court terme :		
Espèces et quasi-espèces	4 657 \$	125 \$
Débiteurs	14 192	8 183
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir	891	—
Stocks (note 4)	16 887	13 573
Montants dus par des apparentés (note 5)	—	5 709
Charges payées d'avance	247	150
	<u>36 874</u>	<u>27 740</u>
Immobilisations corporelles (note 6)	12 826	5 462
Impôts futurs (note 13)	2 035	—
Autres actifs (note 7)	1 204	—
Autres actifs incorporels (note 8)	4 680	3 333
Écart d'acquisition (note 8)	6 989	—
	<u>64 608 \$</u>	<u>36 535 \$</u>
Passif et capitaux propres		
Passif à court terme :		
Créditeurs et charges à payer	10 838 \$	8 838 \$
Tranche à court terme de la dette à long terme (note 9)	14 217	4 516
Montants dus à des apparentés (note 11)	87	18 226
	<u>25 142</u>	<u>31 580</u>
Impôts futurs (note 13)	1 553	410
Dette à long terme, moins la tranche à court terme (note 9)	1 038	612
Débtures convertibles (note 10)	8 742	—
Montants dus à des apparentés (note 11)	8 940	1 640
	<u>20 273</u>	<u>2 662</u>
	<u>45 415</u>	<u>34 242</u>
Capitaux propres :		
Capital-actions (note 12)	13 856	5
Bons de souscription (note 12)	625	—
Option de conversion des débtures convertibles	1 317	—
Bénéfices non répartis	3 395	2 288
	<u>19 193</u>	<u>2 293</u>
	<u>64 608 \$</u>	<u>36 535 \$</u>
Engagements (note 18)		
Événements postérieurs à la date du bilan (note 19)		

APPROUVÉ AU NOM DU CONSEIL

(signé) EDMUND HO
Administrateur

(signé) ROBERT G. MCFARLANE
Administrateur

Se reporter aux notes complémentaires.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

Exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

	<u>2004</u>	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Produits d'exploitation	83 705 \$	61 985 \$	12 747 \$
Coût des ventes (incluant l'amortissement de 1 322 \$, de 503 \$ et de 73 \$ en 2004, 2003 et 2002, respectivement)	<u>70 570</u>	<u>52 777</u>	<u>10 514</u>
	<u>13 135</u>	<u>9 208</u>	<u>2 233</u>
Charges			
Ventes, marketing et distribution	1 513	1 029	334
Recherche, conception et développement de produits	1 562	1 654	411
Frais généraux et administratifs	1 746	1 010	1 045
Amortissement	<u>4 189</u>	<u>1 933</u>	<u>276</u>
	<u>9 010</u>	<u>5 626</u>	<u>2 066</u>
Bénéfice avant autres charges et impôts	<u>4 125</u>	<u>3 582</u>	<u>167</u>
Autres charges			
Frais de restructuration	1 089	—	—
Intérêts débiteurs	1 010	434	132
Perte de change	<u>148</u>	<u>226</u>	<u>3</u>
	<u>2 247</u>	<u>660</u>	<u>135</u>
Bénéfice avant impôts	<u>1 878</u>	<u>2 922</u>	<u>32</u>
Impôts sur les bénéfices (note 13)			
Exigibles	(104)	256	—
Futurs	<u>875</u>	<u>251</u>	<u>159</u>
	<u>771</u>	<u>507</u>	<u>159</u>
Bénéfice net (perte nette)	<u>1 107 \$</u>	<u>2 415 \$</u>	<u>(127)\$</u>
Bénéfice net (perte nette) par action			
De base	<u>0,25 \$</u>	<u>0,59 \$</u>	<u>(0,03)\$</u>
Dilué	<u>0,25 \$</u>	<u>0,59 \$</u>	<u>(0,03)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (note 2p)			
De base	<u>4 412 157</u>	<u>4 125 000</u>	<u>4 125 000</u>
Dilué	<u>4 423 932</u>	<u>4 125 000</u>	<u>4 125 000</u>

Se reporter aux notes complémentaires.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

ÉTATS CONSOLIDÉS DES CAPITAUX PROPRES

Exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002
(en milliers de dollars américains)

	Capital-actions		Bons de souscription		Option de conversion des débetures convertibles	Bénéfices non répartis (déficit)	Capitaux propres
	Actions	Montant	Nombre	Montant			
Solde au 1 ^{er} janvier 2002 . .	4 125 000	5 \$	—	— \$	— \$	— \$	5 \$
Émis contre espèces	—	—	—	—	—	—	—
Perte	—	—	—	—	—	(127)	(127)
Solde au 31 décembre 2002	4 125 000	5	—	—	—	(127)	(122)
Bénéfice net	—	—	—	—	—	2 415	2 415
Solde au 31 décembre 2003	4 125 000	5	—	—	—	2 288	2 293
Émis contre services	375 000	2 081	—	—	—	—	2 081
Émis à l'acquisition d'Ascalade Technologies Inc. (note 3)	2 062 500	11 770	158 579	—	568	—	12 338
Émis lors du financement sous forme de débetures convertibles (note 10) . . .	—	—	252 154	625	749	—	1 374
Bénéfice net	—	—	—	—	—	1 107	1 107
Solde au 31 décembre 2004 .	<u>6 562 500</u>	<u>13 856 \$</u>	<u>410 733</u>	<u>625 \$</u>	<u>1 317 \$</u>	<u>3 395 \$</u>	<u>19 193 \$</u>

Se reporter aux notes complémentaires.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE
Exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002
(en milliers de dollars américains)

	<u>2004</u>	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation			
Bénéfice net (perte nette)	1 107 \$	2 415 \$	(127)\$
Éléments sans effet sur la trésorerie			
Accroissement des intérêts hors caisse	68	—	—
Amortissement des frais de financement	57	—	—
Frais de restructuration payés sous forme d'actions ordinaires	1 089	—	—
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 958	1 885	263
Amortissement des immobilisations corporelles	1 553	551	86
Impôts futurs	875	251	159
Perte de valeur des immobilisations corporelles	—	116	—
Variation de l'actif et du passif d'exploitation (note 18)	(7 457)	(7 960)	(2 270)
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation	<u>1 250</u>	<u>(2 742)</u>	<u>(1 889)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement			
Ajouts aux coûts de conception et de développement de produits	(5 305)	(3 680)	(1 800)
Ajouts nets de matériel	(1 197)	(1 914)	(1 284)
Autres	—	—	64
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement	<u>(6 502)</u>	<u>(5 594)</u>	<u>(3 020)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités de financement			
Produit de l'émission de débentures convertibles	9 054	—	—
Remboursement des obligations découlant d'un contrat de			
location-acquisition	(632)	(92)	—
Avances (à des apparentés) d'apparentés	(7 100)	5 755	5 102
Émission d'actions ordinaires, après déduction des frais d'émission			
d'actions	(88)	—	5
Produit tiré des facilités de crédit	8 550	2 600	—
Flux de trésorerie nets provenant des activités de financement	<u>9 784</u>	<u>8 263</u>	<u>5 107</u>
Augmentation (diminution) des espèces et quasi-espèces	4 532	(73)	198
Espèces et quasi-espèces au début de l'exercice	125	198	—
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	<u>4 657 \$</u>	<u>125 \$</u>	<u>198 \$</u>
Données supplémentaires sur les flux de trésorerie			
Intérêts payés	<u>768 \$</u>	<u>434 \$</u>	<u>132 \$</u>
Impôts sur les bénéfices payés	<u>— \$</u>	<u>— \$</u>	<u>— \$</u>
Renseignements sur les activités d'investissement et de financement sans effet sur la trésorerie			
Actions émises à l'acquisition d'actifs nets d'Ascalade	12 772 \$	— \$	— \$
Actions émises dans le cadre de services de restructuration	1 089	—	—
Ajouts d'immobilisations corporelles financés par contrat de			
location-acquisition	624 \$	916 \$	— \$
Ajouts d'immobilisations corporelles financés par les avances provenant			
d'apparentés	1 808	1 918	—
Prise en charge d'obligations en vertu de contrats de location-acquisition en			
remboursement d'avances provenant d'apparentés	632	135	—

Se reporter aux notes complémentaires.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

1. MODE DE PRÉSENTATION

Ascalade Communications Inc. (la « société ») conçoit et fabrique des produits de communications sans fil pour des distributeurs de marque privée et des sociétés de télécommunications. Les produits actuels de la société incluent des téléphones sans fil VoIP (y compris les combinés Wi-Fi), des produits de conférence sans fil pour entreprises et des interphones de surveillance de bébé. Entreprise verticalement intégrée, la société possède des installations de conception, de fabrication et de distribution situées à Richmond (au Canada), à Dongguan (en Chine), à Hong Kong et à Londres (en Angleterre).

La société a été constituée en personne morale le 2 novembre 2004, en vertu des lois de la Colombie-Britannique, au Canada. Le 19 novembre 2004, la Société a achevé une restructuration lui permettant d'acquérir l'intégralité du capital-actions émis et en circulation d'Ascalade Communications Holdings Limited (« Ascalade Holdings ») et d'Ascalade Technologies Inc. (« Ascalade Technologies », anciennement connue sous le nom d'Arkon Networks Inc.) en échange de 4 125 000 et de 2 062 500 actions ordinaires, respectivement, de la société. La restructuration a été comptabilisée comme un regroupement d'entreprises en utilisant la méthode de l'acquisition, Ascalade Holdings étant considérée comme la société mère à des fins comptables, et elle a été reflétée selon la méthode de la continuité des intérêts communs par Ascalade Holdings. Les présents états financiers consolidés tiennent compte des résultats historiques d'Ascalade Holdings ainsi que des résultats d'Ascalade Technologies ultérieurs à la restructuration (note 3).

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

(a) Principes de consolidation

Les présents états financiers ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada.

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et de ses filiales en propriété exclusive : Ascalade Technologies (Canada), Ascalade Holdings (îles Vierges britanniques), Apex Glory Investments Limited (îles Vierges britanniques), Ascalade Communications Limited (Hong Kong), Ascalade Communications (Europe) Limited (Royaume-Uni), Ascalade Technologies Ltd. (îles Vierges britanniques) et Ascalade Assets Limited (Hong Kong).

(b) Conversion des devises

La monnaie de présentation et de fonctionnement de la société est le dollar américain.

Les opérations en devises effectuées directement par la société ainsi que les comptes des filiales étrangères intégrées sont convertis selon la méthode temporelle, qui consiste à convertir les actifs et les passifs monétaires aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice et à convertir les autres postes des bilans aux taux historiques. Les postes des états des résultats sont convertis au taux en vigueur au moment de l'opération.

(c) Utilisation d'estimations

La préparation des états financiers exige que la direction établisse des estimations et formule des hypothèses qui ont un effet sur les montants déclarés dans les états financiers et les notes complémentaires. Les éléments importants exigeant l'utilisation d'estimations de la direction comprennent, sans s'y limiter, les provisions pour désuétude des stocks, la provision pour créances douteuses, l'évaluation de la recouvrabilité des actifs à long terme, l'évaluation des actifs d'impôts futurs, l'évaluation de la possibilité de recouvrement des crédits d'impôt à l'investissement à recevoir, l'imputation des coûts de production aux stocks, les durées de vie utiles pour l'amortissement,

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

l'évaluation de la possibilité de recouvrement de l'écart d'acquisition et des autres actifs incorporels, les impôts, les garanties et les éventualités. Il pourrait y avoir un écart entre les montants réels et ces estimations.

(d) Espèces et quasi-espèces

Les quasi-espèces comprennent les dépôts à court terme, qui sont tous des titres liquides dont la durée est de trois mois ou moins au moment de l'acquisition.

(e) Crédits d'impôt à l'investissement

Les crédits d'impôt à l'investissement sont comptabilisés selon la méthode de la réduction du coût, qui consiste à déduire les crédits du coût de l'actif ou de la dépense connexe lorsqu'il est raisonnablement assuré que le crédit d'impôt à l'investissement sera réalisé.

(f) Stocks

Les stocks de matières premières sont comptabilisés au coût historique ou au coût de remplacement, selon le moindre des deux, le coût historique étant déterminé selon la méthode du premier entré, premier sorti. Les stocks de produits finis et de produits en cours comprennent le coût des matières et de la main-d'œuvre ainsi que les coûts indirects de production et sont comptabilisés au coût historique ou à la valeur de réalisation nette, selon le moindre des deux, le coût historique étant déterminé selon la méthode du premier entré, premier sorti. Une provision pour désuétude des stocks à rotation lente est estimée par la direction en fonction des ventes historiques et des prévisions de ventes futures et est incluse dans le coût des ventes.

(g) Placements

Les placements sont comptabilisés selon la méthode de comptabilisation à la valeur d'acquisition, puisque la société n'est pas en mesure d'exercer une influence notable sur les entités émettrices. Selon la méthode de comptabilisation à la valeur d'acquisition, les placements sont constatés au coût historique, après déduction de toute provision pour dépréciation durable.

(h) Frais d'émission de titres d'emprunt

Les frais d'émission de titres d'emprunt correspondent au coût non amorti d'obtention du financement par emprunt. L'amortissement est comptabilisé selon la méthode linéaire sur la durée de l'emprunt connexe et est inclus dans les intérêts débiteurs de l'exercice.

(i) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont constatées au coût historique, après déduction de tout crédit d'impôt applicable. L'amortissement des immobilisations corporelles est comptabilisé selon la méthode linéaire aux taux annuels suivants, correspondant à la durée de vie utile estimative des immobilisations :

Bâtiments	25 ans
Usine et machinerie	4 à 8 ans
Matériel	2 à 10 ans
Améliorations locatives	4 ans

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Les améliorations locatives sont amorties sur la durée du bail ou de leur vie utile estimative, selon la durée la plus courte.

(j) Dépréciation d'actifs à long terme

La société surveille la recouvrabilité des actifs à long terme en fonction d'estimations fondées sur des facteurs comme les prévisions concernant l'exploitation future des actifs, les perspectives économiques et les prévisions de flux de trésorerie futurs découlant de l'exploitation des actifs connexes ou réalisés au moment de la vente des actifs. La société comptabilise une perte de valeur si les prévisions de flux de trésorerie totaux futurs non actualisés sont inférieures à la valeur comptable. Le montant de la perte de valeur, le cas échéant, correspond à l'excédent de la valeur comptable sur les prévisions de flux de trésorerie futurs non actualisés. Avec entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2004, la société a adopté le chapitre 3063 du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés*, intitulé « Dépréciation d'actifs à long terme ». Dans le but de déterminer la perte de valeur, la société a comparé la valeur comptable avec la juste valeur de l'actif à long terme plutôt qu'avec les flux de trésorerie futurs non actualisés. Le changement apporté à la méthode de calcul à compter du 1^{er} janvier 2004 n'a eu aucune incidence sur la perte de valeur.

(k) Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'achat sur la juste valeur des actifs identifiables acquis et des passifs pris en charge.

L'écart d'acquisition n'est pas amorti, mais il est soumis à un test de dépréciation annuellement, ou plus souvent si des événements ou de nouvelles circonstances laissent supposer une dépréciation de l'actif. Si la valeur comptable est supérieure à la juste valeur de l'écart d'acquisition, une perte de valeur d'un montant équivalent à l'excédent sera constatée.

(l) Comptabilisation des produits d'exploitation

La société comptabilise des produits tirés des ventes lorsque les marchandises sont expédiées et que le titre de propriété est transféré, qu'il y a preuve convaincante de l'existence d'une entente, que le recouvrement est probable et que les frais sont déterminés ou déterminables. Des provisions sont établies pour les retours estimatifs et les frais de garantie au moment de la comptabilisation des produits. La société enregistre des produits reportés lorsqu'elle reçoit des espèces avant que les critères de comptabilisation des produits d'exploitation n'aient été satisfaits. Aux 31 décembre 2004 et 2003, la société n'affichait aucuns produits reportés.

(m) Recherche, conception et développement de produits

Les coûts de recherche sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Les coûts de conception et de développement de produits sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés, sauf si certains critères rigoureux sont satisfaits. Ces critères portent sur les éléments suivants : l'utilisation de technologies éprouvées pour améliorer la conception industrielle et les caractéristiques nominales; un registre et un processus de définition des marchés identifiables; la volonté et la capacité de la direction de commercialiser le produit dans un délai relativement court (généralement moins d'un an). Les coûts capitalisés de conception et de développement de produits sont suivis en fonction de chaque projet. La société utilise des critères rigoureux pour déterminer la capitalisation de ces coûts qui incluent généralement les coûts engagés auprès de tiers et d'autres coûts directs. Lorsque les coûts capitalisés d'un projet dépassent les produits d'exploitation connexes prévus, après déduction des coûts estimatifs

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)

Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

de production, de vente et d'administration ainsi que des coûts additionnels de conception et de développement de produits, les coûts de projet capitalisés excédentaires sont passés en charges.

Les coûts de développement capitalisés sont amortis selon la méthode linéaire, sur une période de deux ans, à compter du début de la production ou de l'utilisation du produit à des fins commerciales. En 2004, la société a engagé une charge d'amortissement de 3 958 \$ liée aux coûts de développement capitalisés (2003 – 1 885 \$; 2002 – 263 \$). En 2004, un montant de 5 305 \$ (2003 – 3 680 \$; 2002 – 1 800 \$) a été capitalisé.

(n) Impôts sur les bénéfices

La société utilise la méthode du passif fiscal, selon laquelle la société comptabilise et évalue à titre d'actifs et de passifs les impôts exigibles ou recouvrables ainsi que les impôts futurs qui découleront de la réalisation des actifs ou du règlement des passifs à leur valeur comptable, laquelle diffère de leur valeur fiscale. Les actifs et passifs d'impôts futurs sont évalués au moyen des taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur qui devraient s'appliquer au bénéfice imposable des exercices au cours desquels de tels écarts temporaires devraient être recouvrés ou réglés. Une provision pour moins-value est comptabilisée lorsque la recouvrabilité des actifs d'impôts futurs est considérée comme plutôt improbable. Les impôts futurs sont classés à court terme et à long terme, chacun à leur montant net, sauf s'ils ne peuvent être compensés du fait qu'ils relèvent d'administrations fiscales différentes.

(o) Rémunération à base d'actions

Le Conseil des normes comptables de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») a modifié le chapitre 3870, « Rémunérations et autres paiements à base d'actions », pour exiger l'application de la méthode de la juste valeur à toutes les attributions de rémunérations à base d'actions pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2004. Selon la méthode d'adoption prospective choisie par la société, la méthode de la juste valeur est appliquée à toutes les attributions consenties à des employés depuis le 1^{er} janvier 2003.

Aucune option sur actions n'a été attribuée ni n'était en cours avant l'acquisition d'Ascalade Technologies au 19 novembre 2004.

(p) Bénéfice (perte) par action

Le bénéfice net (la perte nette) de base par action est calculé en divisant le résultat net par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation pendant la période.

Le bénéfice net (la perte nette) dilué par action est calculé selon la méthode du rachat d'actions, en vertu de laquelle il est présumé que l'ensemble des options et bons de souscription dilutifs ont été exercés au début de la période et que le produit reçu a servi au rachat d'actions ordinaires à la valeur marchande moyenne pour la période. Les options sur actions et les bons de souscription ont un effet dilutif lorsque la valeur marchande moyenne des actions ordinaires pendant la période est supérieure au prix d'exercice des options et des bons de souscription et lorsque la société tire un bénéfice de l'exploitation.

Pour les périodes présentées, tous les bons de souscription ont un effet antidilutif, puisque la valeur marchande des actions ordinaires ne dépasse pas le prix d'exercice des bons de souscription. Même si le nombre d'actions ordinaires requis pour le règlement des déventures n'a pas encore été déterminé à

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

des fins dilutives, les calculs sont fondés sur la conversion des débentures convertibles selon les modalités les plus dilutives.

Le tableau ci-dessous présente le rapprochement du dénominateur utilisé pour calculer le résultat moyen pondéré de base et le résultat moyen pondéré dilué par action ordinaire en circulation. Il n'y a pas d'incidence sur le numérateur.

<u>Dénominateur</u>	<u>2004</u>	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation –			
de base	4 412 157	4 125 000	4 125 000
Exercice présumé des options sur actions	11 775	—	—
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation –			
dilué	<u>4 423 932</u>	<u>4 125 000</u>	<u>4 125 000</u>

Les calculs excluent la conversion présumée de la débenture convertible puisque son effet serait antidilutif.

3. ACQUISITION

Le 19 novembre 2004, la société a achevé une restructuration lui permettant d'acquérir l'intégralité du capital-actions émis et en circulation d'Ascalade Holdings (une société de fabrication, de distribution et de marketing) et d'Ascalade Technologies (une société conceptrice de produits de communication sans fil) en échange de 4 125 000 et de 2 062 500 actions ordinaires, respectivement, de la société. La société a également émis un total de 375 000 actions ordinaires contre certains services directement liés à l'acquisition et certains autres services-conseils ayant une juste valeur de 992 \$ et de 1 089 \$, respectivement. La contrepartie versée liée directement à l'acquisition a été reflétée à titre de frais d'opération et incluse dans le coût de l'acquisition. Les frais liés aux services-conseil sont reflétés dans les résultats. La restructuration a été comptabilisée comme un regroupement d'entreprises en utilisant la méthode de l'acquisition, Ascalade Holdings étant considérée comme la société mère à des fins comptables, et elle a été reflétée selon la méthode de la continuité des intérêts communs par Ascalade Holdings.

Le total de la contrepartie versée par la société, y compris les frais d'opération, a été réparti entre les actifs nets identifiables acquis en utilisant l'évaluation provisoire de la direction relativement aux justes valeurs

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

3. ACQUISITION (suite)

estimations à la date d'acquisition. Cette évaluation provisoire peut faire l'objet de modifications lors de la détermination finale par la direction de la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge.

Prix d'achat (y compris les frais d'opération de 1 076 \$), réparti comme suit : 12 856 \$

Débiteurs	1 018
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir	903
Charges payées d'avance	25
Immobilisations corporelles	4 656
Actifs d'impôts futurs	1 917
Placements	247
Emprunts bancaires	(1 301)
Créditeurs et charges à payer	(1 075)
Montants dus à des apparentés	(373)
Passifs d'impôts futurs	(150)
Écart d'acquisition	6 989
	<u>12 856 \$</u>

Les présents états financiers consolidés reflètent les résultats d'Ascalade Technologies à partir de la date d'acquisition, soit le 19 novembre 2004.

4. STOCKS

	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Matières premières	9 014 \$	6 645 \$
Produits en cours	2 834	2 060
Produits finis	5 039	4 868
	<u>16 887 \$</u>	<u>13 573 \$</u>

5. MONTANTS DUS PAR DES APPARENTÉS

Les montants dus par un actionnaire et par certaines de ses filiales étaient non garantis, portaient intérêt au taux préférentiel et ont été réglés en totalité au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2004.

6. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

<u>2004</u>	<u>Coût</u>	<u>Amortissement cumulé</u>	<u>Valeur comptable nette</u>
Terrains	1 327 \$	— \$	1 327 \$
Bâtiments	2 543	211	2 332
Améliorations locatives	485	65	420
Usine et machinerie	9 184	1 951	7 233
Matériel	3 168	1 654	1 514
	<u>16 707 \$</u>	<u>3 881 \$</u>	<u>12 826 \$</u>

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)

Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

<u>2003</u>	<u>Coût</u>	<u>Amortissement cumulé</u>	<u>Valeur comptable nette</u>
Usine et machinerie	6 018 \$	694 \$	5 324 \$
Matériel	198	60	138
	<u>6 216 \$</u>	<u>754 \$</u>	<u>5 462 \$</u>

Au 31 décembre 2004, la valeur comptable nette des immobilisations corporelles incluait un montant d'environ 2 784 \$ (957 \$ en 2003) relativement aux immobilisations détenues en vertu de contrats de location-acquisition conclus par la société.

7. AUTRES ACTIFS

	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Placements au coût	247 \$	— \$
Frais d'émission de titres d'emprunt (déduction faite de l'amortissement cumulé de 57 \$)	957	—
	<u>1 204 \$</u>	<u>— \$</u>

8. ÉCART D'ACQUISITION ET AUTRES ACTIFS INCORPORELS

	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Écart d'acquisition	6 989 \$	— \$
Autres actifs incorporels		
Frais de conception et de développement des produits	10 786 \$	5 481 \$
Amortissement cumulé	6 106	2 148
	<u>4 680 \$</u>	<u>3 333 \$</u>

9. DETTE À LONG TERME

	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Facilités de crédit (note 9a)	13 257 \$	4 169 \$
Obligation en vertu de contrats de location-acquisition (note 9b)	1 998	959
	15 255	5 128
Moins la tranche à court terme	14 217	4 516
	<u>1 038 \$</u>	<u>612 \$</u>

(a) Facilités de crédit

La société, ainsi qu'un actionnaire et certaines de ses filiales, bénéficie de facilités de crédit d'exploitation d'environ 35,9 M\$ provenant de banques situées à Hong Kong, dont les taux d'intérêt varient entre 3 % (taux interbancaire offert à Hong Kong majoré de 1,75 %) et 5 % (taux préférentiel) pour les dollars de Hong Kong et entre 4,95 % (taux interbancaire offert à Londres majoré de 2 %) et 5,5 % (taux préférentiel) pour les dollars américains. Selon les conditions de certaines de ces facilités, la société a fourni un cautionnement réciproque relativement aux emprunts des autres parties. Le

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)

Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

9. DETTE À LONG TERME (suite)

montant maximal dont la société peut être responsable en vertu de ces cautionnements réciproques s'établit à environ 27,5 M\$. Au 31 décembre 2004, la société a emprunté un montant de 12 874 \$ (4 169 \$ en 2003) sur ces facilités et elle fait l'objet de cautionnements sur les emprunts des parties en cause de 4 222 \$ (418 \$ en 2003). Toutes les facilités sont remboursables à vue et, par conséquent, ont été classées dans le passif à court terme.

En outre, la société bénéficie d'une facilité de crédit de 2,2 M\$ CA (1,8 M\$) qui comprend un emprunt d'exploitation, un emprunt à terme et un emprunt en devises. L'emprunt à terme est remboursable à vue et porte intérêt au taux préférentiel bancaire majoré de 0,5 %. Les remboursements de l'emprunt seront effectués en paiements de principal et d'intérêts, et celui-ci viendra à échéance en novembre 2013. L'emprunt est garanti par un contrat de garantie générale couvrant certains actifs de la société et par une hypothèque à vue de 4,0 M\$ CA grevant les terrains et les bâtiments de la société. L'emprunt d'exploitation est remboursable à vue et porte intérêt au taux préférentiel bancaire majoré de 0,5 %. Cet emprunt est garanti en vertu des mêmes modalités que celles de l'emprunt à terme. La facilité relative à l'emprunt en devises a été établie aux fins de l'acquisition de contrats de change à terme et est garantie en vertu des mêmes modalités que celles de l'emprunt à terme, en plus de celles des contrats de change. Au 31 décembre 2004, la Société a emprunté un montant de 383 \$ (néant en 2003).

(b) Obligations découlant de contrats de location-acquisition

Les paiements futurs minimaux en vertu de contrats de location-acquisition d'immobilisations corporelles sont présentés ci-dessous :

	Contrats de location-acquisition
2005	1 000 \$
2006	790
2007	268
Total des paiements de location minimaux	2 058
Moins les intérêts à 2,5 %	60
Valeur actualisée des obligations locatives	<u>1 998 \$</u>

En 2004, la société a acquis certaines de ses immobilisations corporelles en vertu de contrats de location-acquisition. La durée moyenne des contrats de location est de trois ans. Le taux d'emprunt effectif moyen s'élevait à 2,5 % pour l'exercice. Les taux d'intérêt sont déterminés à la date du contrat. Tous les contrats de location-acquisition sont assortis de modalités de remboursement fixes et aucune entente n'a été conclue relativement à des paiements de location conditionnels.

10. DÉBENTURES CONVERTIBLES

Le 19 novembre et le 16 décembre 2004, la société a effectué un placement privé par l'entremise de courtiers d'un total de 11 866 unités (les « unités »), au prix de 1 \$ CA l'unité, pour un produit brut de 11 866 \$ CA (9 908 \$). Chaque unité comprend un montant en principal de 1 \$ CA de débentures subordonnées convertibles à 12 % de la société, échéant deux ans après la date d'émission, et 12,5 bons de souscriptions d'actions ordinaires détachables pouvant être exercés pendant trois ans à partir de la date

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)

Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

10. DÉBENTURES CONVERTIBLES (suite)

d'émission. En outre, les placeurs pour compte de ces placements privés se sont vu émettre un total de 103 828 bons de souscription en contrepartie partielle de leurs services relativement aux placements privés.

Les débentures convertibles peuvent être converties au moindre des montants suivants : (a) une réduction de 15 % sur le prix par action de n'importe quel premier appel public à l'épargne (« PAPE ») ou prise de contrôle inversée (« PCI »); (b) 6,80 \$ CA par action. Après l'exécution d'un PAPE ou d'une PCI, les débentures convertibles seront remboursables contre des actions ordinaires de la société en fonction d'une réduction de 15 % sur le cours du marché (le « prix de conversion »). Le cours du marché aux fins du calcul du prix de conversion sera le cours de clôture moyen pondéré des actions ordinaires à la Bourse de Toronto pour la période de 20 jours de Bourse consécutifs se terminant le cinquième jour de Bourse avant la date du remboursement. Les débentures convertibles porteront intérêt à un taux de 12 % par année, payable semestriellement en espèces ou, après l'exécution d'un PAPE ou d'une PCI, à l'aide du produit d'un placement d'actions ordinaires. Si la société ne mène pas à bien un PAPE ou une PCI au plus tard le 18 mai 2005, le prix de conversion sera réduit de 6 % à partir de 6,80 \$ CA et de 2 % additionnels par mois par suite de la non-exécution d'un PAPE ou d'une PCI, jusqu'à concurrence d'une réduction maximale de 12 % du prix de conversion.

Après l'exécution d'un PAPE ou d'une PCI, la société aura la possibilité de rembourser les débentures convertibles, en totalité ou en partie, en émettant et en livrant le nombre d'actions ordinaires librement négociables obtenu en divisant le montant en principal des débentures convertibles par un prix réduit de 15 % par rapport au cours de clôture moyen pondéré des actions ordinaires à la Bourse de Toronto pendant la période de 20 jours de Bourse consécutifs se terminant le cinquième jour de Bourse avant la date à laquelle l'avis de remboursement est remis.

À des fins comptables, la société a attribué une valeur à l'option de conversion intégrée du détenteur et aux bons de souscription, selon la méthode de la valeur résiduelle. L'option de conversion et les bons de souscription sont présentés séparément sous la rubrique Capitaux propres. La composante passif des débentures convertibles fait l'objet d'un accroissement jusqu'à sa valeur nominale par la constatation d'intérêts hors caisse additionnels.

Les bons de souscription peuvent être exercés sur une période de trois ans à un prix équivalant à une prime de 15 % sur le prix par action de n'importe quel PAPE ou PCI. Dans l'éventualité où Ascalade ne mènerait pas à bien un PAPE ou une PCI, le prix d'exercice sera de 9,20 \$ CA par action ordinaire.

Les frais d'émission de titres d'emprunt de 1 014 \$ sont amortis sur la durée des débentures. Le rendement réel (y compris tous les intérêts, frais de financement et frais d'émission de titres d'emprunt) des débentures convertibles s'élève à 24 %.

11. MONTANTS DUS À DES APPARENTÉS

- (a) Des emprunts et avances d'un montant de 9 187 \$ (19 866 \$ en 2003) sont payables à certaines filiales d'un actionnaire de la société, ne sont pas garantis et portent intérêt au taux préférentiel de Hong Kong ou au taux interbancaire offert à Londres. Selon les conditions de la restructuration (note 1), ces emprunts et avances ainsi que les intérêts courus peuvent être cédés à la société en contrepartie de l'émission d'actions ordinaires et d'unités (note 19). La modification apportée à ces titres d'emprunt n'a pas été considérée comme un règlement aux termes des principes comptables généralement reconnus du Canada. En utilisant la méthode de la valeur résiduelle, la société a attribué une valeur aux composantes capitaux propres, qui sont présentées séparément sous la rubrique Capitaux propres.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)

Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

11. MONTANTS DUS À DES APPARENTÉS (suite)

La composante passif des emprunts et avances modifiés fait l'objet d'un accroissement jusqu'à sa valeur nominale par la constatation d'intérêts hors caisse additionnels.

- (b) Des emprunts d'un montant total de 388 \$ (néant en 2003) sont payables à des actionnaires de la société, sont garantis par une sûreté de second rang grevant certains actifs de la société et portent intérêt au taux préférentiel canadien (note 19).

12. CAPITAL-ACTIONS

(a) Autorisé

Nombre illimité d'actions ordinaires
Nombre illimité d'actions privilégiées

Après le 31 décembre 2004, la société a conclu une opération en vue de regrouper ses actions ordinaires en circulation à raison de une nouvelle action ordinaire pour huit actions ordinaires existantes. Les présents états financiers reflètent le regroupement du capital-actions sur une base rétroactive. Ainsi, le calcul du nombre d'actions ordinaires, d'options et de bons de souscription et du résultat par action reflète l'incidence du regroupement du capital-actions.

(b) Options sur actions attribuées à des employés

À la suite du regroupement d'entreprises survenu le 19 novembre 2004, 127 152 options détenues par certains employés de la société acquise, dont les droits étaient acquis et qui étaient assorties d'un prix d'exercice moyen pondéré de 4,39 \$, ont été prises en charge. Il a été déterminé que la juste valeur de ces options était symbolique. Toutes les options sont arrivées à échéance non exercées au 31 décembre 2004 ou avant cette date.

(c) Bons de souscription

Au 31 décembre 2004, 410 733 bons de souscription d'actions ordinaires étaient en circulation comme suit :

- (i) À la suite du regroupement d'entreprise survenu le 19 novembre 2004, 158 579 bons de souscription ayant un prix d'exercice de 11,20 \$ ont été pris en charge. Il a été déterminé que la juste valeur des bons de souscription était symbolique. Ces bons de souscription sont arrivés à échéance non exercés le 15 janvier 2005 et le 23 février 2005;
- (ii) Dans le cadre du financement à l'aide de titres d'emprunts convertibles, la société a émis 252 154 bons de souscription (y compris 103 828 bons de souscription aux placeurs pour compte), pouvant être exercés au prix de 9,20 \$ CA par action et arrivant à échéance le 19 novembre et le 16 décembre 2007.

(d) Régime de retraite à cotisations déterminées

La société offre à ses employés un régime de retraite à cotisations déterminées. En 2004, la société a passé en charges un montant de 54 \$ (52 \$ en 2003) au titre du régime de retraite à cotisations déterminées.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

13. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

La charge d'impôts diffère du montant qui serait calculé en appliquant le taux d'imposition fédéral et provincial combiné prévu par la loi de 37,62 % (37,62 % en 2003 et en 2002) au bénéfice avant impôts. L'écart s'explique comme suit :

	<u>2004</u>	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Charges d'impôts calculée	669 \$	1 041 \$	11 \$
Bénéfice imposé à des taux différents dans des territoires étrangers	(621)	(529)	(6)
Variation de la provision pour moins-value et autres	311	(5)	154
Éléments non déductibles	412	—	—
	<u>771 \$</u>	<u>507 \$</u>	<u>159 \$</u>

Les incidences fiscales des écarts temporaires donnant lieu à des actifs et à des passifs d'impôts futurs au 31 décembre 2004 étaient les suivantes :

	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Actifs d'impôts futurs :		
Report en avant de pertes fiscales	118 \$	— \$
Crédits d'impôt à l'investissement, montant net	2 552	—
Autres	—	—
	<u>2 670</u>	<u>—</u>
Provision pour moins-value	(635)	—
	<u>2 035</u>	<u>—</u>
Passifs d'impôts futurs :		
Immobilisations corporelles et actifs incorporels	(1 553)	(410)
Actif d'impôts futurs, montant net	<u>482 \$</u>	<u>(410)\$</u>

En raison de l'incertitude entourant la réalisation des actifs d'impôts futurs, la société a imputé une provision pour moins-value à certains de ses actifs d'impôts futurs.

La société a des crédits d'impôt à l'investissement de 2 855 \$ pouvant permettre de compenser les impôts sur les bénéfices exigibles à l'avenir. Les crédits d'impôt à l'investissement arrivent à échéance à partir de 2007.

Les pertes autres qu'en capital de la société, s'élevant à 275 \$, peuvent être utilisées pour diminuer le bénéfice imposable futur, et ses pertes en capital, s'élevant à environ 55 \$, peuvent être utilisés pour diminuer les gains en capital futurs. Ces pertes commenceront à arriver à échéance en 2008.

14. INSTRUMENTS FINANCIERS

(a) Juste valeur

Les instruments financiers de la société comprennent les espèces et les quasi-espèces, les débiteurs, les créditeurs et les charges à payer, ainsi que les montants dus à des apparentés. La valeur comptable de ces instruments se rapproche de leur juste valeur en raison de leur échéance immédiate ou à court terme et de leur capacité de remboursement à des montants comparables.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)

Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

14. INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

La dette à long terme de la société est également un instrument financier. La valeur comptable de cet instrument se rapproche de sa juste valeur. La juste valeur a été déterminée en fonction des flux de trésorerie futurs estimatifs actualisés en utilisant le taux courant du marché pour les emprunts contractés dans les mêmes circonstances, ayant les mêmes modalités et la même durée restante.

(b) Risque de change

Le risque de change est représentatif du risque que les bénéfices de la société diminuent en raison de fluctuations des taux de change. La plupart des ventes et des achats de la société sont effectués en dollars américains, en dollars de Hong Kong et en yuans chinois. Le taux de change du dollar de Hong Kong et du yuan chinois est fixe par rapport au dollar américain. Certains des frais de la société et la dette à long terme de la société sont exprimés en dollars canadiens. Par conséquent, la société est exposée aux fluctuations des devises. Au 31 décembre 2004, la société n'a pas recours à des couvertures de change.

(c) Risque de taux d'intérêt

Au 31 décembre 2004, la société n'a pas de couverture de taux d'intérêt en cours. L'exposition aux augmentations des taux d'intérêt d'emprunts bancaires est surveillée par la société sur une base régulière.

(d) Risque de crédit, concentration des ventes et dépendance économique

Le risque de crédit est représentatif du risque que la société puisse ne pas être en mesure de recouvrer ses débiteurs. La société est exposée au risque de crédit étant donné qu'une partie importante de ses produits d'exploitation provient d'un nombre limité de clients. La société gère son risque de crédit en surveillant étroitement l'octroi de crédit. Les débiteurs incluent un montant de 8 953 \$ (2 991 \$ en 2003) exigible de quatre clients (deux en 2003). Les produits d'exploitation comprennent un montant de 22 097 \$ (24 445 \$ en 2003, 7 277 \$ en 2002) généré par des ventes à ses deux plus importants clients, qui comptent chacun pour 13 % des ventes, respectivement (29 % et 11 % en 2003, 39 % et 18 % en 2002).

15. INFORMATION SECTORIELLE

La société exerce ses activités dans le secteur des communications sans fil. La direction de la société prend des décisions sur la répartition des ressources en se fondant uniquement sur ce secteur d'exploitation.

Les produits d'exploitation par types de produits sont présentés ci-dessous :

	<u>2004</u>	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Téléphones	77 087 \$	61 179 \$	12 747 \$
Téléphones de téléconférence d'entreprise	3 614	806	—
Interphone de surveillance de bébé	2 805	—	—
Autres	199	—	—
	<u>83 705 \$</u>	<u>61 985 \$</u>	<u>12 747 \$</u>

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

15. INFORMATION SECTORIELLE (suite)

Les données géographiques sont les suivantes :

	Produits d'exploitation provenant de clients externes		
	2004	2003	2002
Europe	68 151 \$	52 744 \$	12 097 \$
Amérique du Nord	9 364	7 707	79
Asie	3 066	1 534	571
Autres	3 124	—	—
	<u>83 705 \$</u>	<u>61 985 \$</u>	<u>12 747 \$</u>

Une tranche de 33,7 % des actifs à long terme de la société est située au Canada et une tranche de 66,3 % est située en Chine.

16. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

En plus des opérations mentionnées aux notes 5, 9 et 11, la société a conclu les opérations suivantes avec des apparentés :

- (a) La société avait conclu les opérations suivantes avec Ascalade Technologies avant son acquisition au cours de l'exercice (note 3). Ascalade Technologies était contrôlée par un administrateur, actionnaire important et cadre supérieur de la société.

	2004	2003	2002
Frais de développement payés	4 948 \$	3 680 \$	1 800 \$
Commissions de ventes	—	178	—
Achats de matières	—	31	—

- (b) La société a conclu les opérations suivantes directement avec un actionnaire important ou avec une de ses filiales. Toutes les opérations ont été inscrites à la valeur d'échange.

	2004	2003	2002
Achat de matières	4 879 \$	4 084 \$	968 \$
Intérêts versés	271	272	124
Frais de sous-traitance payés	325	94	193
Frais de location payés	328	92	15
Achat de matériel	1 808	1 918	—
Attribution de contrats de location-acquisition à la société	632	135	—
Achat de certains actifs, montant net	—	—	2 139
Rémunération versée	—	—	811

Ces opérations entre apparentés ont été inscrites à la valeur d'échange, laquelle est le montant des contreparties payées ou reçues tel qu'il a été établi et convenu par les apparentés.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)

Exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

17. ENGAGEMENTS

Outre certains cautionnements visant des emprunts, au 31 décembre 2004, les paiements minimaux futurs en vertu de divers engagements d'achat et conventions de location-exploitation pour chacun des cinq prochains exercices sont approximativement les suivants :

2005	8 779 \$
2006	49
2007	4
2008	4
Par la suite	—
	<u>8 836 \$</u>

18. VARIATION DE L'ACTIF ET DU PASSIF D'EXPLOITATION

	<u>2004</u>	<u>2003</u>	<u>2002</u>
Débiteurs	(4 991)\$	(3 962)\$	(1 916)\$
Stocks	(3 314)	(9 110)	(3 079)
Charges payées d'avance	(72)	—	—
Créditeurs et charges à payer	920	5 112	2 725
	<u>(7 457)\$</u>	<u>(7 960)\$</u>	<u>(2 270)\$</u>

19. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN

Les événements postérieurs à la date du bilan qui ne sont pas autrement présentés dans les présents états financiers sont les suivants :

- (a) Le 31 mars 2005, certaines filiales d'un actionnaire ont cédé à la société un montant approximatif de 9 176 \$ en emprunts et avances dus par la société en échange de l'émission de 5 009 \$ CA de débentures convertibles et de 62 612 bons de souscription (dont les modalités sont décrites à la note 10) et de 904 973 actions ordinaires. Les bons de souscriptions arrivent à échéance le 19 novembre 2007.
- (b) La société a adopté un régime incitatif d'options sur actions (le « régime ») qui prévoit l'octroi d'un maximum de 1 200 000 options d'achat des actions ordinaires en circulation de la société aux participants. Le prix d'exercice de chaque option ne peut pas être inférieur à la juste valeur des actions ordinaires à la date de l'octroi; sa durée peut atteindre un maximum de 10 ans et le délai d'acquisition des droits est déterminé par le conseil.

La société a octroyé un total de 913 500 options dont le prix d'exercice s'élève à 6,80 \$ CA par action ordinaire, dont le délai d'acquisition des droits est de trois ans et qui arrivent à échéance six ans après la date d'octroi. Selon la méthode de la valeur minimale, la juste valeur des options octroyées a été établie à 0,55 \$ CA par action.
- (c) Le 31 mars 2005, la société a remboursé 388 \$ d'emprunts dus à des apparentés (note 11b).
- (d) Le 31 mars 2005, la société a émis 985 unités additionnelles à l'intention d'un administrateur, de dirigeants et d'employés, pour un produit brut de 985 \$ CA, ce qui représente 985 \$ CA de débentures convertibles et 12 312 bons de souscription (assortis de modalités décrites à la note 10).
- (e) La société a déposé un prospectus le 8 avril 2005 relativement à un projet de premier appel public à l'épargne sous forme d'actions ordinaires.

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Au conseil d'administration
d'Ascalade Technologies Inc.

Nous avons vérifié le bilan consolidé d'Ascalade Technologies Inc. (anciennement Arkon Networks Inc.) au 19 novembre 2004 et les états consolidés des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie pour la période allant du 1^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

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

À notre avis, les présents états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société au 19 novembre 2004, ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour la période allant du 1^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Comptables agréés
Vancouver (Colombie-Britannique)
Le ● avril 2005

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

BILANS CONSOLIDÉS
(en milliers de dollars américains)

	19 novembre 2004	30 novembre 2003 (non vérifié)
Actif		
Actif à court terme :		
Espèces et quasi-espèces	— \$	108 \$
Débiteurs	1 018	391
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir	903	991
Stocks	—	18
Montants dus par des apparentés (note 3)	14	—
Charges payées d'avance	25	43
	<u>1 960</u>	<u>1 551</u>
Immobilisations corporelles (note 4)	4 206	3 869
Placements (note 5)	247	226
	<u>6 413 \$</u>	<u>5 646 \$</u>
Passif et capitaux propres		
Passif à court terme :		
Emprunts bancaires (note 6)	1 301 \$	385 \$
Créditeurs et charges à payer	1 075	1 261
Montants dus à des apparentés (note 7)	387	912
	<u>2 763</u>	<u>2 558</u>
Capitaux propres :		
Capital-actions (note 8)	1 473	1 473
Surplus d'apport (note 8)	945	—
Écart de conversion cumulé	396	154
Bénéfices non répartis	836	1 461
	<u>3 650</u>	<u>3 088</u>
	<u>6 413 \$</u>	<u>5 646 \$</u>

APPROUVÉ AU NOM DU CONSEIL

EDMUND HO
Administrateur

DAVID DEWITT
Administrateur

Se reporter aux notes complémentaires.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS
(en milliers de dollars américains)

	Période allant du 1 ^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004	Exercice terminé le 30 novembre 2003 (non vérifié)
Produits d'exploitation	5 640 \$	4 755 \$
Charges		
Ventes, marketing et distribution	54	15
Recherche, conception et développement de produits	4 048	3 394
Recouvrement de crédits d'impôt à l'investissement	(790)	(906)
Frais généraux et administratifs	1 558	1 650
Amortissement	422	357
Rémunération à base d'actions	945	—
	<u>6 237</u>	<u>4 510</u>
(Perte) bénéfice avant autres (produits) charges et impôts	<u>(597)</u>	<u>245</u>
Autres (produits) charges		
Intérêts débiteurs	38	68
(Gain) perte de change	<u>(10)</u>	<u>47</u>
	<u>28</u>	<u>115</u>
(Perte) bénéfice avant impôts	<u>(625)</u>	<u>130</u>
Impôts sur les bénéfices (note 9)		
Exigibles	<u>—</u>	<u>37</u>
(Perte nette) bénéfice net	<u>(625)</u>	<u>93</u>
Bénéfices non répartis au début	1 461	1 368
Bénéfices non répartis à la fin	<u>836 \$</u>	<u>1 461 \$</u>

Se reporter aux notes complémentaires.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)
ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE
(en milliers de dollars américains)

	Période allant du 1 ^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004	Exercice terminé le 30 novembre 2003 (non vérifié)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation		
(Perte nette) bénéfice net	(625)\$	93 \$
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissement	422	357
Rémunération à base d'actions	945	—
Variation de l'actif et du passif d'exploitation		
Débiteurs	(627)	60
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir	88	(202)
Stocks	18	8
Charges payées d'avance	18	104
Créditeurs et charges à payer	<u>(186)</u>	<u>158</u>
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation	<u>53</u>	<u>578</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Ajouts de matériel	<u>(538)</u>	<u>(631)</u>
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement	<u>(538)</u>	<u>(631)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Avances à des apparentés	(539)	(549)
Émission d'actions ordinaires	—	247
Produit d'un emprunt bancaire	<u>916</u>	<u>385</u>
Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement	<u>377</u>	<u>83</u>
(Diminution) augmentation des espèces et des quasi-espèces	(108)	30
Espèces et quasi-espèces au début	<u>108</u>	<u>78</u>
Espèces et quasi-espèces à la fin	<u>— \$</u>	<u>108 \$</u>
Données supplémentaires sur les flux de trésorerie		
Intérêts payés	<u>49 \$</u>	<u>79 \$</u>
Impôts sur les bénéfices payés	<u>— \$</u>	<u>20 \$</u>

Se reporter aux notes complémentaires.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

(L'information au 30 novembre 2003 et pour l'exercice terminé à cette date est non vérifiée)
(en milliers de dollars américains)

1. MODE DE PRÉSENTATION

Ascalade Technologies Inc. (anciennement Arkon Networks Inc.) (la « société ») conçoit des produits de communications sans fil. Les produits actuels de la société incluent des téléphones sans fil, des systèmes téléphoniques VoIP sans fil (y compris les combinés WiFi), des produits de téléconférence sans fil d'entreprise et des interphones de surveillance de bébé sans fil. Le bureau de conception de la société est situé à Richmond (Canada).

Le 19 novembre 2004, Ascalade Communications Inc. (« Ascalade Communications ») a acquis l'intégralité du capital-actions émis et en circulation de la société en échange de 2 062 500 actions ordinaires.

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

(a) Principes de consolidation

Les présents états financiers consolidés ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et ont été préparés à des fins de réglementation sur les valeurs mobilières du Canada. Les chiffres correspondants de l'exercice précédent ne sont pas vérifiés et sont présentés conformément aux exigences réglementaires en matières de valeurs mobilières du Canada.

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et de ses filiales en propriété exclusive. Les soldes et opérations intersociétés ont été supprimés.

(b) Conversion des devises

Le 19 novembre 2004, la société a choisi le dollar américain comme monnaie de présentation des états financiers. Précédemment, la monnaie de présentation de la société était le dollar canadien. Les états financiers pour toutes les périodes présentées ont été convertis en dollars américains à l'aide de la méthode du taux courant. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs sont convertis au cours de change en vigueur à la fin de l'exercice. Les produits d'exploitation et les charges sont convertis au taux en vigueur au moment où l'opération est conclue. Tous les écarts de change dégagés sont présentés dans un poste distinct des capitaux propres.

(c) Utilisation d'estimations

La préparation des états financiers exige que la direction établisse des estimations et formule des hypothèses qui ont un effet sur les montants déclarés dans les états financiers et les notes complémentaires. Les éléments importants exigeant l'utilisation d'estimations de la direction comprennent, sans s'y limiter, les provisions pour désuétude des stocks, la provision pour créances douteuses, l'évaluation de la recouvrabilité des actifs à long terme, l'évaluation des actifs d'impôts futurs, l'évaluation de la possibilité de recouvrement des crédits d'impôt à l'investissement à recevoir, les durées de vie utiles pour l'amortissement, les impôts et les éventualités. Il pourrait y avoir un écart entre les montants réels et ces estimations.

(d) Espèces et quasi-espèces

Les quasi-espèces comprennent les dépôts à court terme, qui sont tous des titres liquides dont la durée est de trois mois ou moins au moment de l'acquisition.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
(L'information au 30 novembre 2003 et pour l'exercice terminé à cette date est non vérifiée)
(en milliers de dollars américains)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

(e) Crédits d'impôt à l'investissement

Les crédits d'impôt à l'investissement sont comptabilisés selon la méthode de la réduction du coût, qui consiste à déduire les crédits du coût de l'actif ou de la dépense connexe lorsqu'il est raisonnablement assuré que le crédit d'impôt à l'investissement sera réalisé.

(f) Stocks

Les stocks sont comptabilisés au coût historique ou au coût de remplacement, selon le moindre des deux, le coût historique étant déterminé selon la méthode du premier entré, premier sorti. Une provision pour désuétude des stocks à rotation lente est estimée par la direction en fonction des ventes historiques et des prévisions de ventes futures et est incluse dans les frais de recherche, de conception et de développement de produits.

(g) Placements

Les placements sont comptabilisés selon la méthode de comptabilisation à la valeur d'acquisition, puisque la société n'est pas en mesure d'exercer une influence notable sur les entités émettrices. Selon la méthode de comptabilisation à la valeur d'acquisition, les placements sont constatés au coût historique, après déduction de toute provision pour moins-value durable.

(h) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont constatées au coût historique, après déduction de tout crédit d'impôt applicable. L'amortissement des immobilisations corporelles est comptabilisé selon la méthode linéaire aux taux annuels suivants, correspondant à la durée de vie utile estimative des immobilisations :

Bâtiments	25 ans
Matériel	2 à 10 ans

(i) Dépréciation d'actifs à long terme

La société surveille la recouvrabilité des actifs à long terme en fonction d'estimations fondées sur des facteurs comme les prévisions concernant l'exploitation future des actifs, les perspectives économiques et les prévisions de flux de trésorerie futurs découlant de l'exploitation des actifs connexes ou réalisés au moment de la vente des actifs. La société comptabilise une perte de valeur si les prévisions de flux de trésorerie totaux futurs non actualisés sont inférieures à la valeur comptable. Le montant de la perte de valeur, le cas échéant, correspond à l'excédent de la valeur comptable sur les prévisions de flux de trésorerie futurs non actualisés. Avec entrée en vigueur le 1^{er} décembre 2003, la société a adopté le chapitre 3063 du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés* (l'« ICCA »), intitulé « Dépréciation d'actifs à long terme ». Dans le but de déterminer la perte de valeur, la société a comparé la valeur comptable avec la juste valeur de l'actif à long terme plutôt qu'avec les flux de trésorerie futurs non actualisés. Le changement apporté à la méthode de calcul au 1^{er} décembre 2003 n'a eu aucune incidence sur la perte de valeur.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
(L'information au 30 novembre 2003 et pour l'exercice terminé à cette date est non vérifiée)
(en milliers de dollars américains)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

(j) Comptabilisation des produits d'exploitation

Les produits d'exploitation provenant des services rendus dans le cadre de contrats de conception technique sont constatés lorsque certains objectifs de développement sont atteints, lesquels sont souvent dépendants du temps investi et des efforts déployés. Les produits d'exploitation provenant des redevances sont constatés en fonction des conditions de l'entente sous-jacente et des ventes inscrites des clients de la société. La société enregistre des produits reportés lorsqu'elle reçoit des espèces avant que les critères de comptabilisation des produits d'exploitation n'aient été satisfaits. Au 19 novembre 2004 et au 30 novembre 2003, la société n'affichait aucuns produits reportés.

(k) Recherche, conception et développement de produits

Les coûts de recherche sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Les coûts de conception et de développement de produits engagés en vertu d'ententes de services contractuels sont passés en charges.

(l) Impôts sur les bénéfices

La société utilise la méthode du passif fiscal, selon laquelle la société comptabilise et évalue à titre d'actifs et de passifs les impôts exigibles ou recouvrables ainsi que les impôts futurs qui découleront de la réalisation des actifs ou du règlement des passifs à leur valeur comptable, laquelle diffère de leur valeur fiscale. Les actifs et passifs d'impôts futurs sont évalués au moyen des taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur qui devraient s'appliquer au bénéfice imposable des exercices au cours desquels de tels écarts temporaires devraient être recouvrés ou réglés. Une provision pour moins-value est comptabilisée lorsque la recouvrabilité des actifs d'impôts futurs est considérée comme plutôt improbable. Les impôts futurs sont classés à court terme ou à long terme, chacun à leur montant net, sauf s'ils ne peuvent être compensés du fait qu'ils relèvent d'administrations fiscales différentes.

(m) Rémunération à base d'actions

Le Conseil des normes comptables de l'ICCA a modifié le chapitre 3870, « Rémunérations et autres paiements à base d'actions », pour exiger l'application de la méthode de la juste valeur à toutes les attributions de rémunérations à base d'actions pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2004. Selon la méthode d'adoption prospective choisie par la société, la méthode de la juste valeur est appliquée à toutes les attributions consenties à des employés depuis le 1^{er} décembre 2003.

3. MONTANTS DUS PAR DES APPARENTÉS

Les montants dus par un actionnaire et par certaines de ses filiales sont non garantis, portent intérêt au taux préférentiel et ne sont pas assortis de modalités spécifiques de remboursement.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
(L'information au 30 novembre 2003 et pour l'exercice terminé à cette date est non vérifiée)
(en milliers de dollars américains)

4. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

<u>19 novembre 2004</u>	<u>Coût</u>	<u>Amortissement cumulé</u>	<u>Valeur comptable nette</u>
Terrains	877 \$	— \$	877 \$
Bâtiments	2 551	208	2 343
Matériel	2 331	1 345	986
	<u>5 759 \$</u>	<u>1 553 \$</u>	<u>4 206 \$</u>
<u>30 novembre 2003</u>	<u>Coût</u>	<u>Amortissement cumulé</u> (non vérifié)	<u>Valeur comptable nette</u>
Terrains	802 \$	— \$	802 \$
Bâtiments	2 276	97	2 179
Matériel	2 572	1 684	888
	<u>5 650 \$</u>	<u>1 781 \$</u>	<u>3 869 \$</u>

En mars 2002, la société a acquis une propriété située à Richmond, en Colombie-Britannique, d'une entité contrôlée par certains actionnaires de la société. La société a construit son bureau et ses installations de recherche sur cette propriété. L'opération a été inscrite à la valeur d'échange. Les détails de l'acquisition sont présentés ci-dessous :

Terrain	644 \$
Frais de construction et d'aménagement engagés	140
	<u>784 \$</u>

La construction des installations a été achevée en novembre 2002. Au cours de la période de construction, des intérêts de 21 \$ sur le montant dû aux actionnaires ont été capitalisés dans le coût de la construction.

5. PLACEMENTS

La société détient un placement comptabilisé au coût dans Catalana de Investigación Y Desarrollo de Electrónica S.L., une société située en Espagne, spécialisée dans la recherche, le développement et la fabrication de produits permettant l'application de technologies avancées, plus particulièrement dans l'industrie du jouet.

6. EMPRUNTS BANCAIRES

	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Emprunt d'exploitation	913 \$	— \$
Emprunt à terme	388	385
	<u>1 301 \$</u>	<u>385 \$</u>

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
(L'information au 30 novembre 2003 et pour l'exercice terminé à cette date est non vérifiée)
(en milliers de dollars américains)

6. EMPRUNTS BANCAIRES (suite)

La société bénéficie d'une facilité de crédit de 2 200 \$ CA qui comprend un emprunt d'exploitation, un emprunt à terme et un emprunt en devises.

L'emprunt à terme est remboursable à vue et porte intérêt au taux bancaire préférentiel majoré de 0,5 %. Les remboursements de l'emprunt seront effectués en paiements de principal et d'intérêts de 5 \$ CA par mois, et celui-ci viendra à échéance en novembre 2013. L'emprunt est garanti par un contrat de garantie générale couvrant tous les actifs de la Société et par une hypothèque à vue de 4 000 \$ CA grevant les terrains et les bâtiments de la Société.

L'emprunt d'exploitation est remboursable à vue et porte intérêt au taux préférentiel bancaire majoré de 0,5 %. Cet emprunt est garanti en vertu des mêmes modalités que celles de l'emprunt à terme.

La facilité relative à l'emprunt en devises a été établie aux fins de l'acquisition de contrats de change à terme et est garantie en vertu des mêmes modalités que celles de l'emprunt à terme, en plus de celles des contrats de change.

7. MONTANTS DUS À DES APPARENTÉS

Les montants dus à certains apparentés sont payables à vue, portent intérêt au taux préférentiel bancaire et sont garantis par une sûreté de deuxième rang grevant certains actifs de la société.

8. CAPITAL-ACTIONS ET SURPLUS D'APPORT

(a) Autorisé

Nombre illimité d'actions ordinaires

Nombre illimité d'actions privilégiées à droit de vote

(b) Émis

8 597 000 actions ordinaires

(c) Bons de souscription

La société a octroyé 661 000 bons de souscription d'actions ordinaires relativement à l'émission de 400 000 actions ordinaires de la société en 2001. En 2004, l'échéance des bons de souscription a été reportée au 15 janvier 2005 et au 23 février 2005. Il a été déterminé que les bons de souscription ont une juste valeur symbolique.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
(L'information au 30 novembre 2003 et pour l'exercice terminé à cette date est non vérifiée)
(en milliers de dollars américains)

8. CAPITAL-ACTIONS ET SURPLUS D'APPORT (suite)

L'évolution des bons de souscription au cours des périodes terminées le 19 novembre 2004 et le 30 novembre 2003 est la suivante :

	2004			2003		
	Actions	Prix d'exercice moyen pondéré	Date d'échéance	Actions	Prix d'exercice moyen pondéré	Date d'échéance
			Reportée au			
En circulation, au début et à la fin de la période . .	<u>661 000</u>	<u>1,40 \$</u>	15 janvier 2005 et au 23 février 2005	<u>661 000</u>	<u>1,40 \$</u>	15 janvier 2004 et 23 février 2004

(d) Options sur actions

La société a octroyé certaines options à des employés visant l'achat d'actions ordinaires et elle a utilisé la méthode de la valeur minimale pour déterminer la juste valeur de ces attributions à base d'actions. Il a été déterminé que la juste valeur de ces attributions est symbolique.

L'évolution des options au cours des périodes terminées le 19 novembre 2004 et le 30 novembre 2003 est la suivante :

	2004		2003	
	Actions	Prix d'exercice moyen pondéré	Actions	Prix d'exercice moyen pondéré
				(en \$ CA)
En cours au début de la période	530 000	1,26 \$	490 000	0,66 \$
Options octroyées	—	—	570 000	1,24
Options réglées	—	—	(530 000)	0,69
En cours à la fin de la période	<u>530 000</u>	<u>1,26 \$</u>	<u>530 000</u>	<u>1,26 \$</u>

Les détails des options en cours au 19 novembre 2004 sont les suivants :

Prix d'exercice	Nombre d'options en cours	Durée contractuelle restant à courir (années)	Nombre d'options pouvant être exercées
1,01 \$	200 000	0,11	200 000
1,26 \$	120 000	0,11	120 000
1,51 \$	210 000	0,11	210 000
	<u>530 000</u>		<u>530 000</u>

En 2003, la société a réglé 530 000 options d'achat d'actions ordinaires en versant une contrepartie en espèces de 237 \$, laquelle a été passée en charges dans les résultats.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
(L'information au 30 novembre 2003 et pour l'exercice terminé à cette date est non vérifiée)
(en milliers de dollars américains)

8. CAPITAL-ACTIONS ET SURPLUS D'APPORT (suite)

(e) Surplus d'apport

Certains employés sont les bénéficiaires d'une fiducie contrôlée par l'actionnaire majoritaire de la société. Au cours de la période allant du 1^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004, la société a inscrit un montant de 945 \$ à titre de rémunération hors caisse et de surplus d'apport relativement à la répartition dans la fiducie d'instruments de capitaux propres au profit de certains employés. La juste valeur de la contrepartie hors caisse a été déterminée en faisant référence aux modalités de l'acquisition de la société en novembre 2004.

9. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

La charge d'impôts diffère du montant qui serait calculé en appliquant le taux d'imposition fédéral et provincial combiné prévu par la loi de 37,62 % (37,62 % en 2003) au bénéfice avant impôts. L'écart s'explique comme suit :

	Période allant du 1 ^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004	Exercice terminé le 30 novembre 2003 (non vérifié)
(Économie) charge d'impôts calculée	(179)\$	49 \$
Éléments non déductibles	355	—
Variation de la provision pour moins-value et autres	(176)	(12)
	<u>— \$</u>	<u>37 \$</u>

Les incidences fiscales des écarts temporaires donnant lieu à des actifs et à des passifs d'impôts futurs étaient les suivantes :

	19 novembre 2004	30 novembre 2003 (non vérifié)
Actifs d'impôts futurs :		
Report en avant de pertes fiscales	102 \$	98 \$
Crédit d'impôts à l'investissement	2 855	2 457
	<u>2 957</u>	<u>2 555</u>
Provision pour moins-value	(2 500)	(1 998)
	<u>457</u>	<u>557</u>
Passifs d'impôts futurs :		
Compte de recherche et de développement scientifiques	(303)	(408)
Immobilisations corporelles et actifs incorporels	(154)	(149)
	<u>— \$</u>	<u>— \$</u>

En raison de l'incertitude entourant la réalisation des actifs d'impôts futurs, la société a imputé une provision pour moins-value à certains de ses actifs d'impôts futurs.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
(L'information au 30 novembre 2003 et pour l'exercice terminé à cette date est non vérifiée)
(en milliers de dollars américains)

9. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES (suite)

La société a des crédits d'impôt à l'investissement de 2 855 \$ pouvant permettre de compenser les impôts sur les bénéfices exigibles à l'avenir. Les crédits d'impôt à l'investissement arrivent à échéance à partir de 2007.

Les pertes autres qu'en capital de la société, s'élevant à 277 \$, peuvent être utilisées pour diminuer le bénéfice imposable futur, et ses pertes en capital, d'environ 55 \$, pourront être utilisées pour réduire les gains en capital imposables futurs. Ces pertes commenceront à arriver à échéance en 2008.

10. INSTRUMENTS FINANCIERS

(a) Juste valeur

Les instruments financiers de la société comprennent les espèces et les quasi-espèces, les débiteurs, les crédits d'impôt à l'investissement, ainsi que les créditeurs et les charges à payer, les montants dus par (à) des apparentés et les emprunts bancaires. La valeur comptable de ces instruments se rapproche de leur juste valeur en raison de leur échéance immédiate ou à court terme et de leur capacité de remboursement à des montants comparables.

(b) Risque de change

Le risque de change est représentatif du risque que les bénéfices de la société diminuent en raison de fluctuations des taux de change. La plupart des ventes et des achats de la société sont effectués en dollars américains. Certains des frais de la société sont exprimés en dollars canadiens. Par conséquent, la société est exposée aux fluctuations des devises. Au 19 novembre 2004, la société n'a pas recours à des couvertures de change.

(c) Risque de taux d'intérêt

Au 19 novembre 2004, la société n'a pas de couverture de taux d'intérêt en cours. L'exposition aux augmentations des taux d'intérêt d'emprunts bancaires est surveillée par la société sur une base régulière.

(d) Risque de crédit, concentration des ventes et dépendance économique

Le risque de crédit est représentatif du risque que la société puisse ne pas être en mesure de recouvrer ses débiteurs. La société est exposée au risque de crédit étant donné qu'une partie importante de ses produits d'exploitation provient d'un contrat d'ingénierie conclu par Ascalade Holdings (note 12). La société gère son risque de crédit en surveillant étroitement l'octroi de crédit.

11. INFORMATION SECTORIELLE

La société exerce ses activités dans le secteur des communications sans fil. La direction de la société prend des décisions sur la répartition des ressources en se fondant uniquement sur ce secteur d'exploitation.

La totalité des immobilisations de la société sont situées au Canada.

ASCALADE TECHNOLOGIES INC.
(anciennement Arkon Networks Inc.)

NOTES COMPLÉMENTAIRES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS (suite)
(L'information au 30 novembre 2003 et pour l'exercice terminé à cette date est non vérifiée)
(en milliers de dollars américains)

12. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS ET DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE

En plus des opérations mentionnées aux notes 4 et 8, la Société a conclu les opérations suivantes avec des apparentés :

- (a) La société avait conclu les opérations suivantes avec Ascalade Communications avant son acquisition (note 1). Ascalade Communications est un apparenté en raison d'un administrateur et d'un actionnaire important en commun avec la société.

	Période entre le 1 ^{er} décembre 2003 et le 19 novembre 2004	Exercice terminé le 30 novembre 2003
Frais de développement payés	5 264 \$	3 680 \$
Commissions de ventes	—	178
Achats de matières	—	31

L'entente de développement conclue avec Ascalade Communications est arrivée à échéance le 31 décembre 2004 et peut faire l'objet d'un renouvellement.

- (b) La société a conclu les opérations suivantes avec une société contrôlée par un membre de la famille immédiate d'un administrateur. Toutes les opérations sont comptabilisées à la valeur d'échange.

	Période entre le 1 ^{er} décembre 2003 et le 19 novembre 2004	Exercice terminé le 30 novembre 2003
Frais de gestion payés	61 \$	117 \$

- (c) Les créiteurs et les charges à payer incluent les montants suivants :

	19 novembre 2004	30 novembre 2003
Primes à payer à la direction	438 \$	809 \$

Ces opérations entre apparentés ont été inscrites à la valeur d'échange, laquelle est le montant des contreparties payé ou reçu, tel qu'il a été établi et convenu par les apparentés.

**RAPPORT SUR LA COMPILATION DE
L'ÉTAT CONSOLIDÉ CONDENSÉ DES RÉSULTATS PRO FORMA NON VÉRIFIÉ
D'ASCALADE COMMUNICATIONS INC.**

Aux administrateurs d'Ascalade Communications Inc.

Nous avons lu l'état consolidé condensé des résultats pro forma non vérifié d'Ascalade Communications Inc. pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, qui se trouve ci-joint, et nous avons mis en œuvre les procédés suivants.

1. Nous avons comparé les chiffres de la colonne portant l'en-tête « Données historiques d'Ascalade Communications Inc. » pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 avec les états financiers consolidés vérifiés d'Ascalade Communications Inc. pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, et nous avons constaté qu'ils concordaient.
2. Nous avons comparé les chiffres de la colonne portant l'en-tête « Données historiques d'Ascalade Technologies Inc. » pour la période du 1^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004 avec les états financiers consolidés vérifiés d'Ascalade Technologies Inc. pour la période du 1^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004, et nous avons constaté qu'ils concordaient.
3. Nous avons pris des renseignements auprès de certains représentants d'Ascalade Communications Inc., responsables des questions financières et comptables, au sujet :
 - a) du mode de détermination des ajustements pro forma;
 - b) de la conformité de l'état consolidé condensé des résultats pro forma, à tous les égards importants sur le plan de la forme, avec les lois sur les valeurs mobilières des provinces et des territoires du Canada (les « lois ») et avec les règlements connexes.

Ces représentants :

- a) nous ont décrit le mode de détermination des ajustements pro forma;
 - b) ont déclaré que les états consolidés condensés des résultats pro forma sont conformes, à tous les égards importants sur le plan de la forme, aux lois et aux règlements connexes.
4. Nous avons lu les notes complémentaires de l'état consolidé condensé des résultats pro forma, et nous avons constaté qu'elles étaient conformes au mode de détermination des ajustements pro forma qui nous a été décrit.
5. Nous avons recalculé l'application des ajustements pro forma au total des montants présentés dans les colonnes portant les en-têtes « Données historiques d'Ascalade Communications Inc. » et « Données historiques d'Ascalade Technologies Inc. » pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, et nous avons constaté que les montants dans la colonne portant l'en-tête « Données consolidées pro forma d'Ascalade Communications Inc. » étaient arithmétiquement exacts.

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

Certified Public Accountants
Hong Kong
Le ● 2005

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.

ÉTAT CONSOLIDÉ CONDENSÉ DES RÉSULTATS PRO FORMA NON VÉRIFIÉ

(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

	Données historiques d'Ascalade Communications Inc.	Données historiques d'Ascalade Technologies Inc.			Données consolidées pro forma d'Ascalade Communications Inc.
	Exercice terminé le 31 décembre 2004	Période du 1 ^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004	Note	Ajustements pro forma	Exercice terminé le 31 décembre 2004
Produits d'exploitation	83 705 \$	5 640 \$	4 (a) 4 (d)	(4 948)\$ (370)	84 027 \$
Coût des ventes	70 570	—		—	70 570
	<u>13 135</u>	<u>5 640</u>		<u>(5 318)</u>	<u>13 457</u>
Charges					
Ventes, marketing et distribution . . .	1 513	54	4 (d)	(2)	1 565
Recherche, conception et développement de produits	1 562	4 048	4 (a) 4 (d)	(3 659) (272)	1 679
Recouvrement de crédits d'impôt à l'investissement	—	(790)	4 (c)	790	—
Frais généraux et administratifs	1 746	1 558	4 (d)	(73)	3 231
Amortissement	4 189	422	4 (a) 4 (d)	(592) (88)	3 931
Rémunération à base d'actions	—	945	4 (b)	(945)	—
	<u>9 010</u>	<u>6 237</u>		<u>(4 841)</u>	<u>10 406</u>
Bénéfice (perte) avant autres (produits) charges et impôts	<u>4 125</u>	<u>(597)</u>		<u>(477)</u>	<u>3 051</u>
Autres (produits) charges					
Frais de restructuration	1 089	—	4 (b)	(1 089)	—
Intérêts débiteurs	1 010	38	4 (e) 4 (d)	(524) (5)	519
(Gain) perte de change	148	(10)	4 (d)	(13)	125
	<u>2 247</u>	<u>28</u>		<u>(1 631)</u>	<u>644</u>
Bénéfice (perte) avant impôts	1 878	(625)		1 154	2 407
Impôts sur les bénéfices	771	—	4 (f)	141	912
Bénéfice net (perte nette)	<u>1 107 \$</u>	<u>(625)\$</u>		<u>1 013 \$</u>	<u>1 495 \$</u>
Bénéfice net par action					
De base	<u>0,25 \$</u>		5 (a)		<u>0,15 \$</u>
Dilué	<u>0,25 \$</u>				<u>0,15 \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (note 5)					
De base	<u>4 412 157</u>		5 (b)		<u>10 122 587</u>
Dilué	<u>4 423 952</u>				<u>10 134 362</u>

Se reporter aux notes complémentaires.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES DE L'ÉTAT CONSOLIDÉ CONDENSÉ DES RÉSULTATS
PRO FORMA NON VÉRIFIÉ

Exercice terminé le 31 décembre 2004
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

1. MODE DE PRÉSENTATION

L'état consolidé condensé des résultats pro forma non vérifié d'Ascalade Communications Inc. (la « société » ou « Ascalade Communications ») pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 a été préparé par la direction. La société a été constituée en personne morale le 2 novembre 2004, en vertu des lois de la Colombie-Britannique, au Canada. Le 19 novembre 2004, Ascalade Communications a achevé une restructuration lui permettant d'acquérir l'intégralité du capital-actions émis et en circulation d'Ascalade Communications Holdings Limited (« Ascalade Holdings ») et d'Ascalade Technologies Inc. (« Ascalade Technologies ») en échange de 4 125 000 et de 2 062 500 actions ordinaires, respectivement, de la société. La restructuration a été comptabilisée comme un regroupement d'entreprises selon la méthode de l'acquisition, Ascalade Holdings étant considérée comme la société mère à des fins comptables, et présentée au titre de la continuité des intérêts communs d'Ascalade Holdings. Le présent état consolidé condensé des résultats pro forma reflète l'acquisition d'Ascalade Technologies par Ascalade Holdings comme si elle avait eu lieu le 1^{er} janvier 2004. Le présent état consolidé condensé des résultats pro forma comprend un état consolidé des résultats pro forma, d'après lequel il a été compilé, qui regroupe l'état consolidé des résultats vérifié d'Ascalade Communications pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 et l'état consolidé des résultats vérifié d'Ascalade Technologies pour la période du 1^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004, soit la date de l'acquisition.

La direction n'a pas préparé de bilan consolidé condensé pro forma puisque les états financiers consolidés vérifiés d'Ascalade Communications reflètent l'acquisition au 19 novembre 2004 et consolident les résultats d'Ascalade Technologies à partir de cette date jusqu'au 31 décembre 2004. L'état consolidé condensé des résultats pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 a été préparé comme si les opérations décrites à la note 3 avaient été effectuées au 1^{er} janvier 2004.

La direction est d'avis que le présent état consolidé condensé des résultats pro forma comprend tous les ajustements nécessaires à la présentation fidèle, à tous les égards importants, des opérations décrites à la note 3 conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, lesquels ont été appliqués d'une manière conforme aux conventions comptables d'Ascalade Communications. L'état consolidé condensé des résultats pro forma n'a pas pour objet de refléter les résultats d'exploitation ni la situation financière d'Ascalade Communications si les opérations proposées avaient été conclues aux dates indiquées. En outre, l'information financière pro forma n'est pas nécessairement représentative des résultats d'exploitation qui pourraient être obtenus à l'avenir.

L'état consolidé condensé des résultats pro forma non vérifié doit être lu parallèlement aux états financiers historiques vérifiés et aux notes complémentaires d'Ascalade Communications et d'Ascalade Technologies, indiqués ci-dessus.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

L'état consolidé condensé des résultats pro forma non vérifié a été compilé selon les principales conventions comptables énoncées dans les états financiers vérifiés d'Ascalade Communications pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, qui sont inclus dans le présent prospectus. Les principales conventions comptables d'Ascalade Technologies sont conformes, à tous les égards importants, à celles d'Ascalade Communications.

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES DE L'ÉTAT CONSOLIDÉ CONDENSÉ DES RÉSULTATS
PRO FORMA NON VÉRIFIÉ (suite)
Exercice terminé le 31 décembre 2004
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

3. ACQUISITION

Le 19 novembre 2004, Ascalade Communications a achevé une restructuration permettant à la société d'acquérir l'intégralité du capital-actions émis et en circulation d'Ascalade Holdings (une société de fabrication, de distribution et de marketing) et d'Ascalade Technologies (une société conceptrice de produits de communication sans fil) en échange de 4 125 000 et de 2 062 500 actions ordinaires, respectivement, de la société. La société a également émis un total de 375 000 actions ordinaires contre certains services directement liés à l'acquisition et certains autres services-conseil ayant une juste valeur de 992 \$ et de 1 089 \$, respectivement. La contrepartie versée liée directement à l'acquisition a été reflétée à titre de frais d'opération et incluse dans le coût de l'acquisition. Les frais liés aux services-conseil sont reflétés dans les résultats. La restructuration a été comptabilisée comme un regroupement d'entreprises selon la méthode de l'acquisition, Ascalade Holdings étant considérée comme la société mère à des fins comptables, et présentée au titre de la continuité des intérêts communs d'Ascalade Holdings.

Le total de la contrepartie versée par la société, y compris les frais d'opération, a été réparti en se fondant sur l'évaluation provisoire de la direction relativement aux justes valeurs estimatives à la date d'acquisition. Cette évaluation provisoire peut faire l'objet de modifications au moment de la détermination finale par la direction de la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge.

Prix d'achat (y compris les frais d'opération de 1 076 \$), réparti comme suit :	12 856 \$
Débiteurs	1 018
Crédits d'impôt à l'investissement recouvrables	903
Charges payées d'avance	25
Immobilisations corporelles	4 656
Actifs d'impôts futurs	1 917
Placements	247
Emprunts bancaires	(1 301)
Créditeurs et charges à payer	(1 075)
Montants dus à des apparentés	(373)
Passifs d'impôts futurs	(150)
Écart d'acquisition	6 989
	<u>12 856 \$</u>

Le bilan d'Ascalade Technologies au 31 décembre 2004 est inclus dans le bilan historique d'Ascalade Communications au 31 décembre 2004.

4. HYPOTHÈSES ET AJUSTEMENTS PRO FORMA

L'état consolidé des résultats pro forma tient compte des hypothèses et des ajustements pro forma suivants :

- a) l'élimination des produits d'exploitation intersociétés pour la période du 1^{er} janvier 2004 au 19 novembre 2004 et l'ajustement des frais de développement capitalisés et de l'amortissement connexe selon l'hypothèse que la date d'acquisition était le 1^{er} janvier 2004;
- b) l'élimination de la rémunération à base d'actions antérieure à l'acquisition inscrite dans les états d'Ascalade Technologies et des frais de services-conseils hors caisse liés à la restructuration qui ont été engagés immédiatement avant la restructuration et l'acquisition;

ASCALADE COMMUNICATIONS INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES DE L'ÉTAT CONSOLIDÉ CONDENSÉ DES RÉSULTATS
PRO FORMA NON VÉRIFIÉ (suite)
Exercice terminé le 31 décembre 2004
(en milliers de dollars américains, sauf les nombres d'actions et les montants par action)

4. HYPOTHÈSES ET AJUSTEMENTS PRO FORMA (suite)

- c) l'élimination des crédits d'impôt à l'investissement remboursables non disponibles en vertu de la législation fiscale applicable selon l'hypothèse que la date d'acquisition était le 1^{er} janvier 2004;
- d) l'élimination des résultats d'exploitation d'Ascalade Technologies pour la période du 1^{er} décembre 2003 au 31 décembre 2003;
- e) l'ajustement des intérêts débiteurs et de l'amortissement des frais d'émission de titres d'emprunt selon l'hypothèse que les titres d'emprunt convertibles émis et les titres d'emprunt existants modifiés lors de la restructuration ont été convertis en actions ordinaires le 1^{er} janvier 2004. La société prévoit convertir cette dette en capitaux propres lors de l'exécution d'un événement admissible en matière de liquidités. Le 8 avril 2005, la Société a déposé un prospectus relatif à un projet de premier appel public à l'épargne sous forme d'actions ordinaires.
- f) la comptabilisation de l'incidence fiscale des ajustements pro forma.

5. BÉNÉFICE PAR ACTION PRO FORMA

a) Bénéfice de base par action

Le nombre moyen d'actions utilisé pour calculer le bénéfice de base par action pro forma a été déterminé comme suit :

Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires d'Ascalade Communications en circulation	4 412 157
Émission présumée d'actions d'Ascalade Communications le 1 ^{er} janvier 2004	2 150 341
Conversion présumée des débentures convertibles et des titres d'emprunt modifiés et avances au 1 ^{er} janvier 2004	<u>3 560 089</u>
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation de base	<u><u>10 122 587</u></u>

b) Bénéfice dilué par action

Le nombre moyen d'actions ordinaires utilisé pour calculer le bénéfice dilué par action pro forma a été déterminé comme suit :

Nombre moyen pro forma d'actions ordinaires en circulation, de base	10 122 587
Effet dilutif des options sur actions	<u>11 775</u>
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation, dilué	<u><u>10 134 362</u></u>

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ

Le 8 avril 2005

Le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants ayant trait aux titres offerts par le présent prospectus, ainsi que l'exigent la partie 9 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 9 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), de la Partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la Partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la Partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de la partie 6 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nouveau-Brunswick), de l'article 63 de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de la Partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard) et de la Partie XIV de la loi intitulée *Securities Act* (Terre-Neuve-et-Labrador) et de leur règlement d'application respectif. Pour les besoins de la province de Québec, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

Par : (signé) EDMUND HO
Président du conseil, président
et chef de la direction

Par : (signé) TROY BULLOCK
Chef des finances

Au nom du conseil d'administration

Par : (signé) ROBERT G. MCFARLANE
Administrateur

Par : (signé) JOHN KIM
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 8 avril 2005

À notre connaissance, le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants ayant trait aux titres offerts par le présent prospectus, ainsi que l'exigent la partie 9 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 9 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), de la Partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la Partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la Partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de la partie 6 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nouveau-Brunswick), de l'article 64 de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de la Partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard) et de la Partie XIV de la loi intitulée *Securities Act* (Terre-Neuve-et-Labrador) et de leur règlement d'application respectif. Pour les besoins de la province de Québec, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du présent placement.

GMP SECURITIES LTD.

Par : (signé) LORNE M. SUGARMAN

FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE INC.

Par : (signé) DANIEL W. WILTON

LA CORPORATION CANACCORD CAPITAL

VALEURS MOBILIÈRES TD INC.

Par : (signé) JAMES M. BROWN

Par : (signé) MARK A. HORSFALL

RAYMOND JAMES LTÉE

Par : (signé) JIMMY LEUNG

CONSENTEMENT DES VÉRIFICATEURS

Nous avons lu le prospectus d'Ascalade Communications Inc. (la « société ») daté du 8 avril 2005 relatif à la vente et à l'émission d'actions ordinaires de la société. Nous nous sommes conformés aux normes généralement reconnues du Canada concernant l'intervention du vérificateur sur les documents de placement.

Nous consentons à ce que soit inclus dans le prospectus susmentionné notre rapport aux administrateurs de la société portant sur les bilans consolidés de la société aux 31 décembre 2004 et 2003 et sur les états consolidés des résultats, des capitaux propres et des flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2004. Notre rapport est daté du ● 2005 (sauf en ce qui concerne la note ● , pour laquelle il est daté du ● 2005).

●

Certified Public Accountants

Hong Kong

Le ● 2005

CONSENTEMENT DES VÉRIFICATEURS

Nous avons lu le prospectus d'Ascalade Communications Inc. (la « société ») daté du 8 avril 2005 relatif à la vente et à l'émission d'actions ordinaires de la société. Nous nous sommes conformés aux normes généralement reconnues du Canada concernant l'intervention du vérificateur sur les documents de placement.

Nous consentons à ce que soit inclus dans le prospectus susmentionné notre rapport aux administrateurs de la société portant sur le bilan consolidé d'Ascalade Technologies Inc. au 19 novembre 2004 et sur les états consolidés des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie pour la période allant du 1^{er} décembre 2003 au 19 novembre 2004. Notre rapport est daté du ● 2005.

●

Comptables agréés

Vancouver (Colombie-Britannique)

Le ● 2005

Téléphone sans fil USB



Téléphone
RTPC/VoIP



Téléphone DECT
qualité sonore



Téléphone
DECT 1,8 GHz



Téléphone
SMS DECT



Téléphone
DTAM DECT



Ascalade
Communications Inc.