



 www.extenway.com

NOTICE ANNUELLE
Pour l'exercice terminé le 30 avril 2011

Le 25 août 2011

TABLE DES MATIÈRES

1. STRUCTURE DE L'ENTREPRISE	1
2. DÉVELOPPEMENT GÉNÉRALE DE L'ACTIVITÉ	1
Aperçu	1
Historique sur les trois derniers exercices	2
3. DESCRIPTION NARRATIVE DES ACTIVITÉS	3
Survol de la Société	3
Recherche et développement	3
Stratégie de croissance	3
Produits	3
Fabrication et Approvisionnement	3
Vente et Marketing	3
Concurrence	3
Propriété intellectuelle	24
Installations	25
Ressources humaines	25
Facteurs de risque	25
4. POLITIQUE DE DIVIDENDE	28
5. DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL	28
6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	29
7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	29
8. COMITÉ DE VÉRIFICATION	33
9. POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI	35
10. MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	35
11. AGENT DE TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	35
12. CONTRATS IMPORTANTS	36
13. INTÉRÊTS DES EXPERTS	36
14. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	36
ANNEXE A – CHARTE DU COMITÉ DE VÉRIFICATION	37

Dans la présente notice annuelle, sauf si le contexte exige une autre interprétation, « nous », « notre », « Extenway » ou la « Société » renvoie à Solutions Extenway inc. et, sauf si le contexte exige une autre interprétation, à sa filiale. Sauf indication contraire, toutes les sommes d'argent sont exprimées en dollars canadiens et le signe « \$ » renvoie au dollar canadien.

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Certaines déclarations contenues dans la présente notice annuelle sont de nature prospective et sont assujetties à de nombreux risques et incertitudes. Les déclarations prospectives sont nécessairement basées sur un certain nombre d'estimations et d'hypothèses à l'égard de la croissance, des résultats d'exploitation, du rendement, des perspectives et des occasions commerciales, du contexte économique et des possibilités de ventes des solutions et produits de Extenway qui, bien qu'elles soient considérées comme raisonnables par la direction, sont assujetties à des risques et à des incertitudes connus et inconnus, notamment l'incertitude entourant les besoins en trésorerie et en financement, la réussite de la commercialisation des solutions et produits de la Société, l'acceptation des solutions et produits dans les secteurs de l'hospitalité et de la santé, la dépendance envers des tiers pour la fabrication ou commercialisation de ses solutions et produits et la concurrence provenant de sociétés œuvrant dans les mêmes secteurs d'activités que la Société. Les résultats réels de Extenway pourraient donc être très différents de ceux exprimés ou suggérés par ces déclarations prospectives. Les investisseurs ne doivent pas se fier indument à ces déclarations prospectives. Extenway ne s'engage pas à mettre ces déclarations à jour pour tenir compte d'informations, d'événements, de circonstances ou de faits nouveaux, sauf si elle y est tenue en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables. Pour obtenir de plus amples renseignements sur Extenway, veuillez consulter les sites www.sedar.com ou www.extenway.com.

Sauf indication contraire, dans la présente notice annuelle, tous les renseignements sont présentés au 30 avril 2011.

1. STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Solutions Extenway inc. (« Extenway » ou la « Société ») a été constituée par certificat de fusion délivré en vertu des dispositions de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA ») le 13 septembre 2005. La société devancière d'Extenway a été créée par certificat de constitution délivré en vertu des dispositions de la LCSA le 26 avril 1999 sous le nom de IRG – Goupe de recherche Infomedia inc. Le 28 octobre 2003, les statuts de cette société ont été modifiés afin de modifier sa dénomination sociale à celle actuelle de la Société. Le 13 septembre 2005 cette société a donc fusionnée avec Canadian Public Venture Finance 1 inc., Extenway étant la société issue de cette fusion.

Le siège social et la principale place d'affaires de la Société sont situés au 500, boulevard Morgan, Bureau 100, Baie D'Urfé (Québec) H9X 3V1. Le numéro de téléphone de la Société est le 514.694.4866 et son numéro de télécopieur est le 514.694.4280. Le site Web de Extenway se trouve à www.extenway.com.

La Société compte une filiale en propriété exclusive, Extenway MD inc. (« MD »), une société constituée le 1^{er} novembre 2009 en vertu des dispositions de la LCSA.

2. DÉVELOPPEMENT GÉNÉRALE DE L'ACTIVITÉ

APERÇU

Le 13 septembre 2005, la Société a complété un placement privé et finalisé sa fusion avec Canadian Public Venture Finance 1 inc. Par la suite, les actions de la société issue de la fusion, Extenway, ont été négociées à la Bourse de croissance TSX sous le symbole EY.

Extenway est un fournisseur de solutions multimédias, de connectivité et de communications pour l'industrie de l'hospitalité et le secteur de la santé. Les produits de la Société comprennent des solutions de télévision

interactive, des solutions de terminal de chevet ainsi que des solutions Internet, de divertissement, d'intégration de contenu, de marketing, de publicité, d'éducation et d'intégration. Extenway donne la possibilité aux établissements recevant des clients ou des patients d'offrir à ceux-ci de se brancher, de s'informer et de se divertir.

HISTORIQUE SUR LES TROIS DERNIERS EXERCICES

Exercice terminé le 30 avril 2009

En mai 2008, la Société a conclu une entente stratégique pluriannuelle avec DISH Network Corporation en vue de la distribution des contenus et de la programmation de DISH Network à des clients hôteliers. En vertu de l'entente, les hôtels et chaînes d'Extenway ont accès à une sélection impressionnante d'options et de bouquets de programmes, incluant un vaste choix de canaux HD et de première qualité, qui formeront la base de la nouvelle offre « Free to Guest » pour le convive.

En juin 2008, la Société ajoute un module de support environnemental à son offre de solutions. Ce module permet aux clients hôteliers d'implanter leur stratégie de développement durable jusque dans les chambres et de communiquer plus efficacement avec leurs convives.

En novembre 2008, la Société étend ses activités au secteur de la santé avec le lancement de son nouveau terminal de chevet; ExtenwayMD. ExtenwayMD permet aux hôpitaux d'améliorer l'environnement de soins en réunissant en un seul terminal au chevet du patient des fonctions d'éducation, de communication, d'accès à des solutions cliniques et de divertissement numérique.

En février 2009, Extenway annonce que sa solution est en exploitation au plus récent hôtel Canyon Ranch, à Miami Beach. Les clients qui séjournent dans ce complexe hôtelier peuvent profiter d'un large éventail de services et de solutions interactives dernier cri, y compris des primeurs hollywoodiennes, des services de concierge virtuels, la possibilité de brancher un appareil externe, des rapports d'activité, un navigateur Internet complet, des jeux vidéo, un PC virtuel, un lecteur de DVD intégré, un lecteur de carte mémoire et plus encore.

En mars 2009, la Société signe une première entente avec l'Hôpital juif de réadaptation de Laval afin de fournir sa solution de divertissement au chevet du patient à un minimum de 118 lits. Le système d'Extenway permettra aux patients de se sentir plus à l'aise en ayant accès à des divertissements à la demande y compris la télé numérique, la vidéo sur demande, la musique, la radio, l'accès Internet et les jeux vidéo ainsi que du contenu éducatif pour se renseigner sur leur état, sur leur équipe de soins et sur l'établissement.

Exercice terminé le 30 avril 2010

En décembre 2009, la filiale de la Société, MD, accepte une offre de financement de Caisse Desjardins afin de permettre l'installation de la solution de divertissement au chevet du patient à l'Hôpital juif de réadaptation de Laval. L'offre de Desjardins est sous la forme d'un prêt de un million trois cent cinquante mille dollars.

En mars 2010, la Société a complété un placement privé qui a entraîné un produit brut de 3 682 500 \$ de même que le règlement de dettes d'un montant de 3 756 165 \$ auprès de trois actionnaires importants. Extenway signe également une entente avec une institution financière mettant à sa disposition, sous réserve de certaines conditions, des facilités de prêt à terme pour un montant de vingt cinq millions de dollars afin de poursuivre son plan d'affaires dans le secteur des services de santé.

Exercice terminé le 30 avril 2011

En juillet 2010, la Société annonce les nominations de Mario Pelletier au poste de chef de la

technologie et de Jacky Châtelais au poste de vice-président, Opérations.

En juillet 2010, Extenway annonce que le Memorial Sloan-Kettering Cancer Center a accepté d'acheter le système de télévision interactive d'Extenway pour son centre de traitement de ses patients en consultation externe situé à Brooklyn, New York. Ceci marque le premier déploiement du système de divertissement d'Extenway auprès du marché américain.

En octobre 2010, Extenway annonce la mise en service de sa solution à l'Hôpital juif de réadaptation de Laval. Le système d'Extenway améliore l'expérience des soins de santé pour les patients en leur procurant un portail de communication interactif au chevet du patient leur permettant d'avoir accès à du divertissement, aux services de l'hôpital et à du contenu éducationnel relié à leur condition médicale.

3. DESCRIPTION NARRATIVE DES ACTIVITÉS

SURVOL DE LA SOCIÉTÉ

Extenway fournit des solutions aux marchés des soins de santé et de l'hôtellerie qui combinent l'affichage numérique, l'informatique et les communications.

La solution Extenway pour les hôpitaux

Extenway a complété l'installation de sa solution hospitalière à l'Hôpital juif de réadaptation situé à Laval au Québec au cours du mois de juillet 2010. Le service payant a débuté par une période de rodage en septembre 2010. Le contrat est d'une durée de dix ans soit jusqu'en juillet 2020.

Selon l'Institut canadien d'information sur la santé (www.cihi.org), il y a 720 hôpitaux et 110 000 lits d'hospitalisation au Canada. Selon l'American Hospital Association (www.aha.org), il y avait 5 815 hôpitaux et 951 000 lits d'hospitalisation aux États-Unis d'Amérique en 2008.

Le modèle d'entreprise d'Extenway pour les hôpitaux au Québec présume qu'Extenway est propriétaire du matériel installé à l'hôpital et qu'elle est responsable de tous les frais d'exploitation et d'entretien. La Société est prête à vendre le matériel et à subir une baisse de sa part des bénéfices récurrents pour diminuer le coût des investissements et des frais de financement. Cependant, elle ne croit pas que cette offre intéressera les premiers hôpitaux du Québec à installer sa solution. Extenway prévoit qu'elle profitera de deux sources de revenu : l'une provenant des patients qui utiliseront la solution aux fins de divertissement et de communication et l'autre provenant du personnel clinique et administratif qui se servira du terminal de chevet d'Extenway. La première source de revenu proviendra de l'utilisation par les patients, leur famille ou leurs amis des services offerts par la solution Extenway, notamment: la télévision, l'ordinateur personnel virtuel, le centre d'affaires dans la chambre, l'accès Internet haute vitesse, les jeux sur Internet, les vidéos sur demande et les services de communication comprenant la vidéoconférence. Extenway croit que la deuxième source de revenu sera faible au début, mais qu'elle deviendra plus importante au fur et à mesure que les hôpitaux ajouteront sur le réseau des applications destinées aux cliniciens et aux gestionnaires.

Extenway a complété l'installation de son système de télévision interactive au Memorial Sloan Kettering Cancer Center au cours du mois de septembre 2010. Le modèle d'entreprise d'Extenway pour les hôpitaux aux États-Unis présume que les équipements sont vendus à l'hôpital et repose sur trois sources de revenu, notamment la vente des systèmes et les bénéfices récurrents générés par l'entretien et les opérations.

La solution Extenway pour les hôtels

Extenway a installé sa solution hôtelière à l'hôtel Opus situé à Montréal au Québec (136 chambres, le contrat de service est échu); à l'hôtel Legendary situé à Destin en Floride (136 chambres, le contrat de service sera échu en août 2013); et à Canyon Ranch situé à Miami Beach (150 chambres, le contrat de service sera échu en janvier 2014). Les contrats de service durent généralement cinq ans et prévoient des clauses de renouvellement ou de résiliation.

Selon l'American Hotel & Lodging Association (www.ahla.com) et l'Association des hôtels du Canada (www.hotelassociation.ca), le marché hôtelier nord-américain est un secteur qui génère annuellement 140 milliards de dollars américains et il est constitué de 59 250 immeubles qui comprennent 5,21 millions de chambres. Selon Lodging Econometrics inc., les segments de luxe et haut de gamme du marché nord-américain, qui comprennent aussi les hôtels Lifestyle ou les hôtels boutiques indépendants, représentent 30 % du nombre total de chambres (c.-à-d. le premier 15 % est le segment de luxe et le 15 % suivant est le segment haut de gamme) ou 1,56 million de chambres.

Le modèle d'entreprise d'Extenway pour les hôtels repose sur trois sources de revenu, notamment la vente initiale des systèmes et les bénéfices récurrents générés par l'entretien et les opérations. La première source de revenu est la vente du matériel, principalement les écrans plats à cristaux liquides et les serveurs principaux. Extenway vend aussi des licences pour utiliser ses logiciels d'application et fournit l'entretien courant du matériel et des logiciels. De plus, Extenway perçoit des frais de gestion lorsque les clients de l'hôtel utilisent des services offerts par la solution Extenway, tels l'ordinateur personnel virtuel, le centre d'affaires dans la chambre, l'accès Internet haute vitesse, les jeux en ligne, les vidéos sur demande et les services offerts localement par des tiers telles les réservations d'hôtel et les attractions locales. Extenway a signé des contrats avec des tiers pour l'assemblage du matériel, l'installation dans les hôtels et l'entretien du matériel. Le premier élément dénote l'expertise des constructeurs engagés par contrat et les deux derniers dénotent l'importance de la couverture géographique fournie par les entreprises d'entretien qui sont indépendantes d'Extenway. La conséquence de cette stratégie est d'associer davantage les ventes avec les dépenses qu'elles génèrent. Extenway a l'intention de s'occuper elle-même de tout ce qui a trait à l'entretien des logiciels et à la gestion des opérations.

STRATÉGIE DE CROISSANCE

Au cours des dix-huit derniers mois, la Société a concentré ses efforts à développer et à accélérer la commercialisation de son système auprès du marché hospitalier. Le premier but stratégique de la Société est de signer des contrats pour l'installation de trois mille (3 000) terminaux de chevet dans les hôpitaux et de procéder à l'installation de ceux-ci sur une période de douze à dix-huit mois.

La direction croit que la solution hôtelière de la Société fonctionne très bien techniquement : elle est très fiable et les clients des hôtels profitent d'un large éventail d'applications. Cependant, la Société a dû changer sa stratégie de mise en marché à cause de la faible pénétration de sa technologie dans le marché hôtelier. Lorsque la Société a introduit sa technologie dans ce marché, elle s'est rendue compte du besoin pour sa technologie, ce qu'a confirmé l'association Hotel Technology New Generation qui est un regroupement professionnel constitué de dirigeants d'hôtels responsables de la technologie et des systèmes d'information. Cette association avait défini les exigences technologiques de la chambre d'hôtel du futur et la Société a été la première à commercialiser un produit généralement conforme à toutes ces exigences. Cependant, les ventes ont été insuffisantes, et ce, pour un certain nombre de raisons, notamment : la réticence des clients à être les premiers à adopter une nouvelle technologie; la difficulté à prendre des décisions complexes dans le cadre de l'établissement du budget des investissements (p. ex. un franchiseur d'hôtel vs un hôtelier vs un propriétaire d'hôtel); la Société n'a pas signé assez rapidement de contrats avec des établissements américains dignes de référence à cause des retards dans la construction des établissements des clients; et les ressources de vente étaient limitées à cause des contraintes financières de la Société. Malheureusement, lorsque des hôtels ont été

équipés de la solution Extenway et que la Société a pu obtenir les données de son utilisation par les clients, la dernière récession économique est arrivée ce qui a causé une chute importante du marché hôtelier. La Société croit maintenant que la possibilité de faire des affaires dans ce marché est retardée d'au moins deux à trois ans. En tenant compte de tous les commentaires qu'elle a reçus, la Société continue de croire que sa solution destinée au marché hôtelier est bien positionnée stratégiquement pour satisfaire les besoins fondamentaux de ce marché. C'est pourquoi la stratégie de la Société pour le marché hôtelier consiste à subvenir aux besoins des hôtels équipés de sa solution et à profiter des occasions qui peuvent se présenter, mais à minimiser les ressources en marketing et à rechercher des alliances stratégiques dans ce segment de marché.

La Société cherchait un nouveau marché qui pourrait profiter de sa technologie éprouvée et elle a choisi le marché des terminaux de chevet dans les hôpitaux. Plusieurs raisons expliquent un tel choix. Le marché des terminaux de chevet dans les hôpitaux ne nécessitait pas de changements importants dans la technologie de base utilisée par Extenway; cependant, il a nécessité des changements importants en ce qui concerne les interfaces et l'affichage à l'écran des diverses applications. Même s'il s'agit d'un vaste marché, il est facile de cibler les hôpitaux aux fins de vente et de marketing. Le marché est prêt pour un changement technologique, car la location traditionnelle de téléviseurs analogiques au chevet des patients ne satisfait plus les besoins de ces derniers en matière de divertissement. L'indice d'utilisation par les patients hospitalisés est beaucoup plus élevé que celui des clients d'hôtels. Il s'agit d'un marché pour lequel le modèle d'entreprise est établi en ce qui concerne la demande des patients et les tarifs facturés aux patients. De plus, il offre une possibilité intéressante puisque le personnel clinique et administratif de l'hôpital pourra éventuellement se servir du réseau intrahospitalier d'Extenway. Extenway fournirait alors le « dernier maillon » du réseau pour se rendre au chevet des patients.

La Société a présenté un prototype de terminal de chevet à un certain nombre d'hôpitaux de la région de Montréal et a reçu un accueil favorable. La direction a été heureuse d'un tel enthousiasme et les commentaires reçus lui ont permis de prendre connaissance d'un certain nombre de raisons qui expliquent l'intérêt des hôpitaux. La technologie des terminaux de chevet faisait déjà partie de la liste des demandes de la plupart des hôpitaux parce qu'ils se rendent compte du besoin d'augmenter l'efficacité et d'améliorer les soins aux patients alors que les ressources sont limitées et qu'il y a de plus en plus de personnes malades. Le modèle d'entreprise qui prévoit qu'Extenway installe les systèmes et le matériel et en reste propriétaire ne nécessite pas d'investissement par les hôpitaux. Également il n'empiète pas sur le budget de fonctionnement des hôpitaux tant et aussi longtemps qu'il n'y aura pas d'application à l'intention du personnel clinique et administratif qui sera ajoutée au réseau d'Extenway. La Société croit que ces seuls facteurs seront suffisants pour raccourcir considérablement le cycle de vente et le temps nécessaire pour obtenir l'autorisation. Les patients profiteront de beaucoup plus de fonctionnalités à un prix qui se compare à celui d'un simple téléviseur analogique. Techniquement, la solution Extenway est un système ouvert; les hôpitaux peuvent s'en servir pour exécuter n'importe quelle application à l'intention du personnel clinique et administratif pourvu que l'application soit conforme aux normes standards de l'interface. Les hôpitaux n'ont donc pas besoin de décider à l'intérieur des logiciels à acheter avant d'installer la solution Extenway. Il était important aussi qu'Extenway offre aux hôpitaux de les équiper du réseau utilisé par Extenway. Même s'il s'agit d'un investissement initial plus important, cela élimine toute possibilité que le système d'Extenway puisse nuire au réseau de l'hôpital. Enfin, il y a un débat public au Québec et au Canada sur l'impartition au secteur privé de certains services ou fonctions reliés aux soins de santé. Par ailleurs, puisque les contrats de location de téléviseurs existent depuis plusieurs décennies, le terminal de chevet d'Extenway destiné aux patients ne représente essentiellement qu'une avancée technologique dans le cadre contractuel actuel.

Le modèle d'entreprise d'Extenway est souple et prévoit que le propriétaire du matériel puisse être Extenway ou l'hôpital; Extenway doit cependant gérer le réseau dans tous les cas. Dépendant de qui est propriétaire, les bénéfices sont répartis différemment entre les parties pour couvrir les coûts du matériel. Étant donné les contraintes budgétaires des hôpitaux publics au Québec et au Canada concernant les immobilisations, la Société croit qu'elle sera propriétaire de toutes ses premières installations. Comme il a été

mentionné ci-dessus à la section intitulée « HISTORIQUE SUR LES TROIS DERNIERS EXERCICES », la Société a complété l'installation de sa solution à l'Hôpital juif de réadaptions et en a débuté la mise en service en octobre 2010. La Société a également complété l'installation de son système de télévision interactive au Memorial Sloan-Kettering Cancer Center en septembre 2010. En mars 2010 la Société a complété un financement par actions et a obtenu un prêt à terme conditionnel pour financer l'installation dans d'autres hôpitaux. La direction croit qu'elle aura à sa disposition le financement lui permettant d'atteindre son objectif de signer des contrats pour trois mille (3 000) terminaux de chevet dans les hôpitaux et de les installer sur une période de douze à dix-huit mois. Cependant, puisque seulement deux hôpitaux ont choisis le système de solution de la Société, il y a un risque important qu'elle ne puisse pas atteindre son objectif (voir aussi la section intitulée « FACTEURS DE RISQUE »).

La Société n'a pas établi formellement de stratégie de croissance suivant la réalisation de ce premier objectif commercial, car la direction croit que l'acceptation de la solution Extenway dans le marché des soins de santé provoquera une croissance rapide. Toutefois, le facteur le plus important sur lequel repose la réalisation d'un plan de croissance rapide est la possibilité d'obtenir des fonds pour financer le matériel dont Extenway sera propriétaire.

PRODUITS

La solution Extenway pour les hôpitaux

Architecture de la solution Extenway

La solution Extenway pour les hôpitaux repose complètement sur le protocole IP (« IP »). La Figure 1 expose l'architecture globale et les relations entre les éléments.

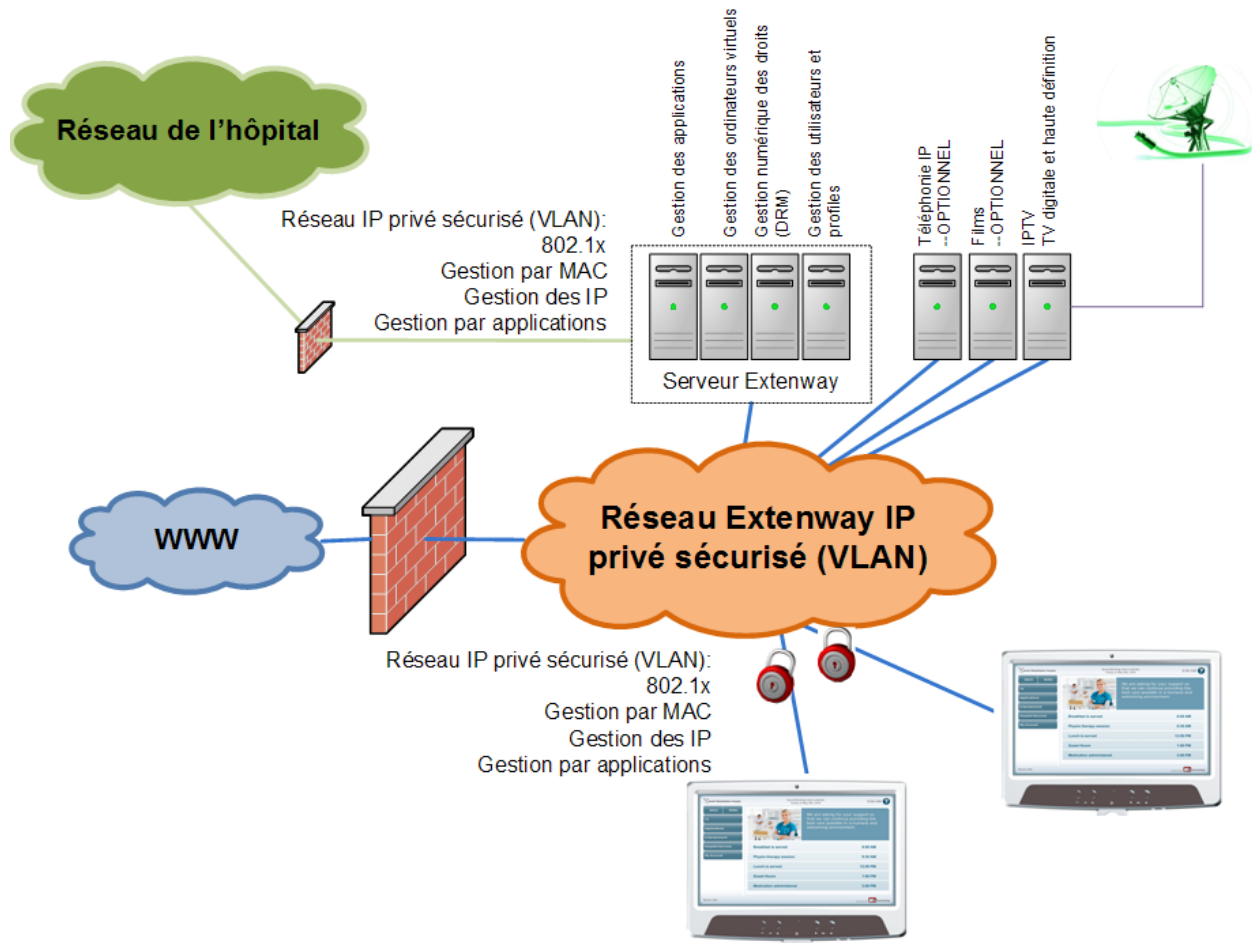


Figure 1 – Architecture de la solution Extenway

Il convient de souligner qu'Extenway fournit une interface sécurisée pour la connexion avec le point d'accès du réseau de l'hôpital. La connexion est protégée par un coupe-feu spécialisé. La procédure permettant l'accès est rigoureusement appliquée par l'intermédiaire des règles du contrôle d'accès au support – protocole IP (MAC/IP) – et seules des applications préautorisées peuvent utiliser la connexion. Le réseau local virtuel (VLAN) et/ou le protocole sécurisé SSL peuvent aussi être utilisés pour sécuriser la connexion.

L'équipe d'Extenway s'engage fermement à sécuriser les données et à protéger la vie privée. Elle travaillera avec les services de technologie de l'information des hôpitaux et se conformera à la réglementation applicable afin de sécuriser les données et protéger la vie privée lorsque l'accès à l'information se fera par cette interface sécurisée du réseau.

Le terminal de chevet d'Extenway (Figure 2) est constitué d'un écran tactile facile à utiliser et de connecteurs pour le clavier et la souris. On peut accéder à la plupart des fonctionnalités par l'intermédiaire de l'écran tactile, cependant l'utilisateur doit se servir du clavier et de la souris pour naviguer sur Internet et utiliser le centre d'affaires virtuel.



Figure 2 – Terminal de chevet d’Extenway

Aperçu du terminal de chevet

Le terminal de chevet d’Extenway est un appareil par lequel Extenway offre des applications et des services aux patients. Extenway assure actuellement l’entretien de deux types de terminal :

- Terminal de chevet tout-en-un
- Décodeur + borne de raccordement pour un téléviseur standard

Le décodeur standard est utilisé seulement dans les chambres dans lesquelles il y a des téléviseurs standards et qu’il n’est pas possible de ne pas les utiliser. Le décodeur peut être équipé des mêmes fonctionnalités qu’un terminal tout-en-un. Le type d’intégration dépend des locaux et des besoins d’Extenway et de l’hôpital.

Le terminal tout-en-un décrit à la Figure 2 est le terminal de choix. Le terminal tout-en-un basé sur le protocole IP offre les fonctionnalités suivantes :

LECTEUR DE CODES-BARRES

Les utilisateurs peuvent ajouter un balayeur linéaire qui est économique et idéal pour la lecture de base du code-barre nécessaire pour le fonctionnement de plusieurs applications.

TÉLÉPHONIE

Le terminal de chevet d’Extenway utilise la dernière technologie appelée Voix sur IP.

IDENTIFICATION BIOMÉTRIQUE

On peut ajouter un lecteur biométrique au terminal de chevet d’Extenway pour permettre la reconnaissance d’empreintes digitales. Un dispositif inviolable installé à distance empêche d’endommager le système. Le lecteur biométrique est homologué pour une reconnaissance fiable des empreintes digitales et sécurise au maximum l’accès aux informations délicates. Le lecteur est conçu pour s’adapter de façon ergonomique sur le côté du terminal de chevet d’Extenway afin que le balayage du doigt de l’utilisateur se fasse facilement.

CAMÉRA

Le module caméra comprend un capteur d'image de type caméra intelligente sur puce, une unité de traitement de deuxième génération pour gérer les signaux provenant d'une photo et une lentille peu encombrante constituée de trois éléments. Le tout est placé dans un module intégré qui se fixe au-dessus du terminal de chevet d'Extenway. Le terminal est muni d'un obturateur qui permet au patient d'obstruer la caméra vidéo pour plus de sécurité et protéger davantage sa vie privée. La caméra et le microphone incorporés permettent de faire des appels vidéo pour obtenir de l'aide du personnel infirmier, du personnel de soutien, etc.

LECTEUR DE CARTES MAGNÉTIQUES À BALAYAGE

On peut ajouter au terminal de chevet d'Extenway un module contenant un lecteur de cartes magnétiques à bandes et un lecteur de cartes à puce. Ces périphériques peuvent servir à sécuriser l'accès ou pour faire des paiements préautorisés. Le module de lecteur de cartes magnétiques à balayage est un dispositif externe qui peut s'installer sur le côté droit du terminal. Un enfoncement sur le devant de la fiche-guide permet à l'utilisateur de repérer la fente qui est utilisée. Le lecteur permet de faire des opérations bidirectionnelles sur trois pistes et il est branché à un port série interne.

TÉLÉCOMMANDE

La télécommande permet de contrôler le terminal de chevet d'Extenway jusqu'à 1,8 mètre de distance. La télécommande est câblée pour éviter qu'elle ne soit volée et assure une connexion câblée si une application de soins de santé prévoit un système d'appel infirmier. La télécommande est offerte avec une variété de touches à effleurement et dans divers modèles. Le dispositif contient des prises de sortie audio supplémentaires et des voyants indicateurs DEL.

SYNTONISEUR TÉLÉ

Le syntoniseur télé optionnel permet au terminal de capter des signaux de télévision provenant d'une autre source que celle fournie par le protocole IP : diffusion en direct, câblage analogique et/ou programmes télévisés par satellites. Le module est aussi muni d'une entrée audio-vidéo pour permettre de brancher des périphériques tels des lecteurs de DVD et des consoles de jeu. Un miniconnecteur DIN séparé, situé dans le renfoncement du connecteur arrière, fournit l'accès à cette fonctionnalité.

Logiciels d'application de la solution Extenway

La présente section décrit les logiciels d'application de la solution Extenway pour les hôpitaux au point de vue des services et de l'interface utilisateur.

Extenway avait trois objectifs principaux lorsqu'elle a mis au point les logiciels d'application :

1. Facilité d'utilisation
2. Plateforme de communication
3. Architecture ouverte permettant d'intégrer les applications courantes et des services tels Internet et le centre d'affaires

FACILITÉ D'UTILISATION

Le mode par défaut de l'interface de présentation est celui par lequel les clients existants et les nouveaux

clients auront leur premier contact avec le système d'Extenway.

La conception de l'interface de présentation repose sur l'usage d'une manœuvre très simple : le pointer-cliquer. La plupart des installations feront partie du terminal de chevet. Le patient n'a qu'à toucher l'écran pour interagir avec le système d'Extenway. À l'aide du décodeur d'Extenway, les patients utilisent un pointeur qui déplace un curseur sur l'écran et ils n'ont qu'à cliquer sur l'option choisie. Cependant, il est essentiel de minimiser le nombre d'interfaces de présentation communes pour permettre de tenir compte du mouvement du curseur.

Pour satisfaire à cette exigence, l'interface de présentation est basée sur une approche simple, mais très efficace: une table des matières. La Figure 3 expose une interface utilisateur typique. L'interface de présentation ne prévoit aucune restriction sur le nombre d'éléments offerts sur le menu et/ou les choix de l'utilisateur.



Figure 3 – Exemple d'interface utilisateur d'Extenway

Un des aspects les plus intéressants de la plateforme d'Extenway est la possibilité d'en personnaliser le contenu. En personnalisant l'interface de présentation, Extenway peut répondre aux attentes des différents clients en leur fournissant une interface de présentation qui leur est personnelle. Cela peut être très difficile, car les diverses clientèles n'ont pas toutes les mêmes connaissances ni les mêmes attentes d'autant plus que certains utilisateurs peuvent être gênés par leur condition médicale. Avec le temps et en collaboration avec les hôpitaux, Extenway créera de nouvelles interfaces de présentation personnalisées à l'intention de certaines clientèles particulières (p. ex., s'occuper des besoins des enfants ou offrir des renseignements particuliers sur les horaires pour certains patients).

SERVICES DE COMMUNICATION

La solution Extenway pour les hôpitaux prévoit une communication bidirectionnelle entre l'hôpital et les patients et/ou tout autre utilisateur du système. Le dispositif de communication d'Extenway permet à l'hôpital :

- D'informer les patients et les utilisateurs au sujet des services offerts
- De reconnaître le dévouement des employés et des bénévoles, p. ex. « l'employé du mois »
- De publier des nouvelles et des informations
- De promouvoir les activités de la fondation
- D'informer au sujet des campagnes de financement de la fondation
- De faire de la formation

L'interface utilisateur de la solution Extenway pour les hôpitaux est conçue pour :

- Fournir plus de champ d'écran
- Fournir des outils
- Fournir des applications
- Intégrer la technologie Web
- Intégrer du contenu multimédia

ARCHITECTURE OUVERTE

La base de la solution Extenway pour les hôpitaux répond aux exigences du modèle code source ouvert plutôt que de créer des applications monolithiques et fermées qui sont généralement la règle dans le secteur médical. Le mandat de l'équipe de développement d'Extenway était de créer une solution ouverte, souple et de niveau Web 2.0 qui soit compatible avec les applications et services de niveau Web 2.0 utilisés actuellement, mais aussi avec les applications et les services qui n'existent pas actuellement, mais qui seront offerts plus tard. Par exemple, les sites de réseautage personnel tels Facebook et My Space, qui n'existaient pas il y a à peine quelques années, font maintenant partie des activités quotidiennes de plusieurs personnes.

Applications et services pour les patients

L'objectif d'Extenway est d'offrir aux patients des divertissements et de la formation. Le concept de plateforme ouverte permet à Extenway d'offrir aux patients un choix de contenu, ce qui jusqu'à présent n'était pas possible.

Voici une liste non exhaustive des applications et des services qui seront offerts par Extenway :

- Interface de présentation personnalisée
- Émissions de télévision numérique
- Navigation sur Internet
- Centre d'affaires virtuel
- Jeux
- Vidéo sur demande
- Radio Internet
- Livres audio
- Téléphone intégré
- Facturation intégrée

Interface de présentation personnalisée

Extenway offre à l'utilisateur plusieurs options de personnalisation. Lors de la création d'un compte avec Extenway, le patient peut choisir un « thème ». Chaque thème s'applique à l'interface de présentation. Il faut souligner que cette possibilité de personnalisation sera offerte seulement aux patients inscrits.

Les options offertes actuellement sont les suivantes :

- Enfant
- Adolescent
- Adulte
- Aîné
- Patientes obstétricales

Télévision numérique

Le service de télévision numérique est fourni par l'intermédiaire du réseau IP. À la tête du réseau, la solution Extenway pour les hôpitaux se branche au fournisseur de télévision par câble ou de télévision par satellite pour offrir plusieurs chaînes de télévision à l'utilisateur. Le nombre et le choix des chaînes de télévision dépendent du lieu et de l'offre des fournisseurs.

Navigation sur Internet

Le terminal de chevet d'Extenway permet aux patients de naviguer sur Internet. Il est muni d'un clavier et d'une souris intégrée pour faciliter la navigation.

La conception des solutions Extenway prévoit que l'accès Internet est conforme aux politiques de l'endroit où elles sont installées. Pour les hôpitaux, la solution Extenway mettra en application des règles sévères en matière de contenu.

- La protection antihameçonnage protège chaque utilisateur du réseau contre l'hameçonnage frauduleux
- Le contrôle d'accès permet de bloquer jusqu'à cinquante (50) catégories de contenu (même si Extenway mettra à jour continuellement son logiciel de contrôle d'accès, elle ne peut garantir que tous les sites pour adultes seront bloqués)
- Des rapports statistiques détaillés seront disponibles pour analyser le trafic du réseau et déceler les tendances avant qu'elles ne deviennent problématiques

Le terminal de chevet d'Extenway offre aux patients la fonctionnalité de courrier électronique qui comprend entre autres l'accès à leur boîte courriel.

Centre d'affaires virtuel

Le centre d'affaires virtuel permet aux patients et/ou au personnel médical d'utiliser un ordinateur distant comme un service virtuel. Pour les patients spécifiquement, Extenway offre un bureau virtuel qui simule le « bureau d'un ordinateur » muni des applications suivantes : Microsoft Office et l'Open Office de Sun. À l'aide des ports USB, les patients peuvent apporter, modifier et sauvegarder leurs fichiers sur un périphérique de stockage USB.

Jeux vidéo

La solution Extenway offre un grand choix de jeux vidéo pour permettre aux patients de se divertir. La solution Extenway offre aussi des jeux sur Internet et des jeux en ligne. Certains jeux sont gratuits avec le forfait de base alors que d'autres sont offerts sur demande.

Vidéo sur demande

La solution Extenway prévoit un service de vidéo sur demande. L'utilisateur peut commander des films qui font partie de la collection de films d'Extenway. Le choix et la langue seront mis à jour mensuellement ou au besoin.

Il s'agit d'un service optionnel. Extenway établira les critères pour la fourniture de ce service.

Radio Internet

Les patients pourront écouter sur Internet leurs stations de radio préférées. Ce service pourrait ne pas être disponible partout à cause des limites de la largeur de bande.

Livres audio

Extenway fournit des livres audio gratuits qui font partie du domaine public et elle offre en location une collection de livres audio à succès.

Téléphone intégré

Les patients peuvent recevoir et faire des appels téléphoniques pour parler aux membres de leur famille et à leurs amis à l'aide du service téléphonique IP d'Extenway. Il s'agit d'un service payant qui sera facturé aux patients. Tous les appels entrants et tous les appels locaux feront partie du forfait standard. Les appels interurbains et les autres services devront être payés avant de pouvoir être utilisés.

Les appels au service d'urgence 911 seront dirigés vers le poste de sécurité de l'hôpital. Cela permettra aux hôpitaux d'empêcher des patients troublés et/ou sous l'effet des drogues de faire des appels inutiles.

Il s'agit d'un service optionnel. Extenway établira les critères pour la fourniture de ce service.

Canal d'information de l'hôpital

Les objectifs d'un canal d'information de l'hôpital sont :

- D'informer les patients
- De permettre au personnel hospitalier de créer et de distribuer de l'information aux patients
- De permettre aux patients de consulter l'information et de l'évaluer

Le premier but des solutions Extenway est la **communication**. En fournissant des outils et des applications au personnel hospitalier, les solutions Extenway remplissent leur fonction de plateforme de communication puissante et souple. Le personnel hospitalier peut se servir des outils d'Extenway pour créer des contenus qui incluent du texte, des photos et des vidéos pour communiquer avec les patients. Les outils gèrent le contenu et en facilitent la diffusion et la mise à jour.

Facturation intégrée

La solution Extenway comprend la facturation intégrée. Les patients peuvent payer les services à l'aide du terminal de chevet d'Extenway en utilisant leurs cartes de crédit et/ou cartes prépayées. Un relevé détaillé des services utilisés sera posté aux patients. Il faut souligner que le terminal d'Extenway ne rembourse pas les soldes inutilisés des cartes prépayées.

Services médicaux

La plateforme d'Extenway pour les hôpitaux comprend les services suivants :

- Page d'accueil personnalisée
- Vidéoconférence
- Formation des patients
- Formation du personnel clinique
- Système d'assistance infirmier
- Médecin sur appel
- Sondage auprès des patients

Page d'accueil personnalisée

Extenway a tenu compte que chaque catégorie de personnel clinique (par exemple, les médecins ou les infirmières) utilisera différemment le terminal de chevet et choisira des fonctionnalités particulières et possiblement différentes. Comme c'est le cas pour les interfaces dédiées aux patients, les interfaces médicales seront personnalisées selon les besoins des utilisateurs.

L'équipe de développement d'Extenway organisera des rencontres de groupe et dressera la liste des applications, formulaires et/ou contenus que devra contenir le terminal de chevet pour optimiser et améliorer l'efficacité du personnel clinique.

Archives médicales électroniques

La solution Extenway est compatible avec l'infrastructure en place et permet l'accès au portail des archives médicales électroniques. Le serveur d'applications d'Extenway fournit une interface de réseau sécurisée pour la connexion avec le point d'accès du réseau actuel de l'hôpital. Par l'intermédiaire d'une connexion avec le point d'accès du réseau de l'hôpital, il est possible de créer un portail unifié qui permettra aux médecins d'avoir accès à toute l'information indépendamment de leur lieu de résidence et de consulter en temps réel le dossier clinique des patients.

L'interface de réseau sécurisée est protégée par un coupe-feu et des règles du contrôle d'accès au support, et seules des applications préautorisées peuvent utiliser la connexion. Extenway travaille avec l'hôpital et se conforme à la réglementation applicable afin de sécuriser les données qui transiteront par le terminal de chevet et protéger la vie privée dans le but d'augmenter la précision des diagnostics et d'améliorer le service aux patients.

Médecin sur appel

Le système Médecin sur appel est basé sur le réseau de communications fourni par le Web. Il offre des solutions spécialisées et sécurisées en matière de vidéoconférence et de télémedecine. Le système Médecin sur appel est une application logicielle qui permet aux utilisateurs d'écouter des vidéoconférences personnalisées sur leur ordinateur personnel de bureau ou leur ordinateur personnel portable. Chaque application est hébergée et gérée par la même infrastructure qui contrôle tous les aspects du processus de communication vidéo, incluant la connexion point à point, l'horaire, la sécurité, la vérification du nom d'utilisateur, la gestion des utilisateurs, et aussi l'analyse de l'utilisation du système, la création de rapports et la facturation. L'utilisateur a accès à toutes ces fonctionnalités par la seule utilisation de l'interface du navigateur Web. Le système Médecin sur appel combine de façon sécuritaire un système de vidéoconférence de grande qualité en même temps que la possibilité d'échanger et de partager des données électroniques.

Securité

La sécurité a été un élément déterminant dans la conception de la solution Extenway pour les hôpitaux. Voici les dispositifs de sécurité de la solution Extenway :

- Réseau privé à partir du début de la mise au point de la solution et jusqu'à la fin
- Authentification basée sur le port du réseau
- Authentification basée sur le terminal
- Authentification basée sur l'application/le service
- Accès à la passerelle de paiement protégé par le protocole sécurisé SSL

La solution Extenway pour les hôtels

Extenway offre aux hôtels un système global et interactif de divertissement en chambre qui comprend la télévision, un accès Internet haute vitesse et des films sur demande diffusés sur un téléviseur à écran plat à cristaux liquides compatible avec la télévision haute définition. La solution Extenway permet aux clients de transformer le téléviseur de la chambre pour en faire un ordinateur personnel virtuel. Ils ont ainsi accès aux documents relatifs à leurs activités commerciales et ils bénéficient d'un accès Internet complet sans avoir besoin de transporter d'ordinateur portable. La solution Extenway permet aussi aux hôtels de personnaliser la télévision pour annoncer directement auprès des clients et promouvoir les produits et services offerts par l'hôtel. La solution Extenway apporte une valeur ajoutée, car elle prévoit un outil de gestion de la relation avec la clientèle qui permet aux hôtels de mieux connaître leurs clients et de personnaliser le service. De plus, lorsqu'elle est associée avec les logiciels de gestion des affaires dont se servent les hôtels, la solution Extenway contient des fonctionnalités pour gérer l'hôtel et le personnel afin de permettre au responsable de l'hôtel de gérer de façon plus efficace et plus profitable. Extenway fournit les services suivants à l'industrie de l'hébergement :

- (a) vidéo sur demande dans les chambres;
- (b) réseau informatique dans les chambres;
- (c) câblodistribution;
- (d) accès Internet haute vitesse dans les chambres;
- (e) logiciel d'application et mise à jour pour une gestion plus efficace de l'exploitation de l'hôtel;
- (f) maintenance du service de télévision; et
- (g) services de consultation.

Architecture de la solution Extenway pour les hôtels

La solution Extenway est constituée de trois unités fonctionnelles qui comprennent : (i) un affichage numérique panoramique à écran plat à cristaux liquides (qui peut être acheté d'Extenway ou d'un fournisseur indépendant), un concentrateur pour les ordinateurs du centre de sources d'information de la chambre, une télécommande, et un clavier sans fil dans la chambre d'hôtel; (ii) un serveur d'applications et de réseau sur place; et (iii) un système d'exploitation de réseau et un centre d'assistance.

(i) Centre de sources d'information

La première partie de la solution Extenway pour les hôtels, qui comprend un décodeur propriétaire muni d'un clavier sans fil et d'une télécommande, est connectée à un afficheur numérique (le « centre de sources d'information d'Extenway »). Le centre de sources d'information d'Extenway est un point de connexion au

réseau dans la chambre d'hôtel qui permet d'accéder à des services fournis dans l'hôtel et à l'extérieur, et il constitue le lien principal entre les clients et l'hôtel lorsque les clients sont dans leur chambre. Pour le moment, les services fournis par les hôtels comprennent un accès Internet haute vitesse, une connexion Internet pour les ordinateurs portables, le centre de sources d'information d'Extenway connecté à Internet, des applications hôtel/clientèle (les réservations, les attractions, et des services tels le spa et les restaurants), du divertissement avec des chaînes de télévision locales, des vidéos sur demande et des jeux sur ordinateur personnel. Les clients peuvent aussi se servir du centre de sources d'information d'Extenway pour gérer leurs affaires, par exemple préparer une présentation PowerPoint, la sauvegarder sur une clé USB à mémoire et l'imprimer sur une imprimante à distance. Les besoins des hôtels augmentent avec l'arrivée de nouvelles applications et le centre de sources d'information d'Extenway est conçu pour y répondre.

Affichage à l'écran

Extenway utilise des téléviseurs numériques à écran plat compatibles avec la télévision haute définition et ils font partie du centre de sources d'information d'Extenway. Ce sont des moniteurs numériques à cristaux liquides de grande performance qui offrent aux clients une toute nouvelle expérience de divertissement tant pour l'image que le son. Les dimensions de l'écran varient de 20 pouces dans le format 4:3 et pour le moniteur compatible avec la télévision haute définition, elles varient de 26 à 37 pouces dans le format 16:9. L'application de multifenêtrage d'Extenway permet aux clients de naviguer sur Internet, d'écouter la télévision ou des films, ou d'exécuter les logiciels dont ils se servent pour leurs affaires tels Microsoft Word®, Excel® ou PowerPoint®.

(ii) Serveurs de tête

Les serveurs d'Extenway sont montés sur bâti et ils sont installés dans: la salle des serveurs de l'hôtel, la salle réservée à Extenway ou le centre de communications de l'hôtel. Le système de serveur de tête est la pièce maîtresse d'Extenway qui gère tous les processus internes et toutes les communications. Le système est connecté aux systèmes de gestion des biens de l'hôtel (SGB), serveur d'applications commerciales d'Extenway, serveur de vidéo sur demande, applications et serveurs appartenant à des tiers. Le serveur de tête gère toutes les passerelles et tous les commutateurs du réseau qui assurent la communication entre chaque chambre d'hôtel et le centre de sources d'information d'Extenway. Le serveur de tête est aussi un coupe-feu et il fournit l'accès principal à Internet haute vitesse.

Vidéo sur demande

Par l'intermédiaire du réseau d'Extenway, le serveur de vidéo sur demande gère les films payants offerts à la clientèle. À chaque nouvelle période que l'on peut choisir mensuelle, les films produits par les majors du cinéma sont mis à jour et les données de facturation aux clients et les statistiques sont transmises au SGB de l'hôtel et au serveur de tête d'Extenway. Les clients commandent directement les films à l'aide du centre de sources d'information d'Extenway et de l'affichage à l'écran : la confirmation est instantanée de même que la projection du film choisi.

Les entreprises qui offrent des vidéos sur demande (telle la société InfoValue) obtiennent une licence de films octroyée par les maisons de production et les distributeurs qui est valide pour une période déterminée. La licence est généralement délivrée après la distribution dans les cinémas, mais avant la distribution sur la télévision par câble. À cause des préoccupations des maisons de distribution et des distributeurs sur la possibilité que leurs films soient piratés avant qu'ils n'aient pu atteindre leur plein potentiel de vente (avec la câblodistribution et la diffusion de DVD), il n'y a qu'un nombre restreint d'entreprises qui ont le droit de distribuer des vidéos sur demande dans les hôtels. Les entreprises qui ont obtenu une telle licence sont assujetties à des normes de sécurité strictes en matière de reproduction et de distribution de films dans les hôtels qui sont imposées par la Motion Picture Association of America. C'est pourquoi seuls les distributeurs munis de licence peuvent conclure des ententes de fourniture de vidéo sur demande avec les hôtels. La

direction d'Extenway croit toutefois qu'avec l'évolution de la technologie, les intermédiaires deviendront probablement inutiles dans la distribution des vidéos sur demande et que la technologie d'Extenway permettra la distribution directe des vidéos sur demande par l'intermédiaire d'Internet.

Les hôtels obtiennent généralement les émissions de télévision des fournisseurs locaux de télévision par câble ou de télévision par satellite. Ces entreprises sont assujetties à la réglementation du CRTC au Canada et de la FCC aux États-Unis. Ces réglementations prévoient des exigences techniques et commerciales pour la retransmission des signaux incluant les chaînes disponibles et les tarifs. L'hôtel et le fournisseur s'entendent sur le nombre et les catégories de chaînes offertes. Les hôtels de luxe et de haute gamme offrent généralement un plus vaste choix de chaînes, notamment plus de canaux haut de gamme, tels les canaux de sports ou de films.

Serveur d'applications commerciales (ordinateur de bureau virtuel)

Le centre de sources d'information d'Extenway et un serveur d'applications commerciales fournissent l'accès à des applications commerciales dans les chambres d'hôtel. Les applications commerciales comprennent Microsoft Word®, Excel® et PowerPoint®. Le logiciel sous licence est installé en permanence sur le serveur d'applications commerciales qui gère aussi les autres applications et leur affectation à chaque chambre d'hôtel. Les données des clients peuvent être utilisées ou sauvegardées sur la clé USB du client qui se connecte à un module du centre de sources d'information d'Extenway. La facturation et les statistiques (données qui ne touchent pas la vie privée des clients) sont conservées et transmises au SGB de l'hôtel et au serveur de tête d'Extenway. Aucune donnée qui touche la vie privée des clients n'est conservée dans le système et il est impossible d'y avoir accès avec le système.

Nouvelles Applications

La solution Extenway est conçue pour permettre la croissance avec l'ajout de nouvelles applications et fonctionnalités et de serveurs supplémentaires pour les gérer. Les changements peuvent provenir d'Extenway ou d'applications créées par des tiers et utilisées par l'hôtel telles les applications qui gèrent l'affectation du personnel et la sécurité.

Passerelles et commutateurs

Les passerelles et les commutateurs de base sont intégrés à la solution Extenway, ce qui permet au réseau de se connecter au centre de sources d'information d'Extenway, aux serveurs d'Extenway, aux serveurs du SGB de l'hôtel, aux serveurs appartenant à des tiers et de communiquer à l'extérieur avec un accès Internet haute vitesse.

La console d'administration de la réception de l'hôtel

La console d'administration de la réception de l'hôtel mise au point par Extenway permet au personnel de l'hôtel (préalablement autorisé) de consulter et modifier tous les services offerts dans les chambres. Le personnel autorisé peut, par exemple, ajouter dans une chambre un logiciel de contrôle parental qui s'applique seulement aux vidéos sur demande commandés dans cette chambre et permettre l'accès à Internet et à des applications de l'ordinateur personnel virtuel. La console peut aussi produire des rapports détaillés par période de temps prédéterminé ou à la demande sur les activités de la réception de l'hôtel/Extenway.

Téléimpression

Extenway offre des logiciels et une imprimante, qui placée de façon stratégique dans l'hôtel, permet aux clients d'imprimer à partir de leur chambre. Le système peut imprimer les documents provenant de diverses

applications telles Microsoft Word®, PowerPoint® et Excel®. Tant les documents nouvellement créés que ceux appartenant aux clients peuvent être imprimés, notamment les courriels et la plupart des documents en format PDF ou fichiers joints pouvant être imprimés.

(iii) Applications et logiciels d'Extenway

Pour assurer le fonctionnement du centre de sources d'information d'Extenway, des serveurs et des réseaux, Extenway a créé les systèmes et logiciels d'application suivants :

- (a) application et contrôle de gestion par logiciel du serveur de tête, gestion du réseau;
- (b) interface pour les programmeurs d'applications afin de permettre l'intégration des applications créées par Extenway et les tiers;
- (c) intégration et contrôle des vidéos sur demande;
- (d) serveur de gestionnaire de logiciels d'application commerciale;
- (e) intergiciel entre Extenway et le SGB des fournisseurs
- (f) gestion de la réception de l'hôtel;
- (g) application et contrôle de la téléimpression;
- (h) services aux chambres, folio, réservations et conciergerie;
- (i) interface de facturation pour les services – SGB;
- (j) système de production de rapports pour le SGB de l'hôtel en matière de systèmes et d'utilisation;
- (k) sécurité de réseau d'Extenway;
- (l) télédiagnostic et téléassistance ;
- (m) mode multifenêtrage/multitâche (s'applique à la télévision, au centre de sources d'information d'Extenway, aux centres de sources d'information sur Internet);
- (n) navigateur Internet personnalisé;
- (o) logiciel de mappage statique DHCP qui permet au décodeur d'Extenway d'accéder au réseau;
- (p) accès Internet haute vitesse;
- (q) plusieurs langues; et
- (r) interface utilisateur personnalisable.

Certaines des fonctionnalités possibles de la solution Extenway, qui varient selon les exigences et les moyens de chaque hôtel, comprennent :

- (a) chaînes de télévision locales de base;
- (b) accès Internet haute vitesse;
- (c) technologie extensible qui accepte les signaux de télévision haute définition et la télévision haute définition;
- (d) mode multitâche qui permet aux utilisateurs de naviguer sur Internet et d'écouter la télévision en même temps;
- (e) centre d'affaires dans chaque chambre qui offre toutes les fonctionnalités de la suite Microsoft Office;

- (f) interface de facturation et de gestion de la clientèle (le suivi de toutes les touches utilisées sur la télécommande ou le clavier);
- (g) accès aux messageries électroniques utilisées couramment telles les messageries de MSN Hotmail, AOL et Yahoo, pour ouvrir les pièces jointes;
- (h) jeux sur Internet;
- (i) services interactifs de conciergerie;
- (j) applications de gestion et de formation du personnel;
- (k) impression;
- (l) marketing des produits et services de l'hôtel;
- (m) service aux chambres à l'aide de l'afficheur numérique;
- (n) informations sur les offres de tiers fournisseurs : voyagistes, voiture/autocar, cinémas, terrains de golf;
- (o) connexion à Internet haute vitesse pour les ordinateurs portables;
- (p) consultation des comptes à l'écran;
- (q) règlement express de la note d'hôtel;
- (r) sondage auprès de la clientèle;
- (s) plusieurs langues;
- (t) interface pour des appareils électroniques (incluant le dispositif de verrouillage de porte, le minibar et le thermostat);
- (u) liste des attractions et des événements locaux;
- (v) application facile à utiliser de réservation pour de futurs séjours à l'hôtel;
- (w) possibilité d'annoncer les restaurants, les bars, le service aux chambres et/ou le minibar de l'hôtel; et
- (x) possibilité de dresser la liste des réunions et des événements qui se sont tenus dans les salles de conférence avec les horaires correspondants uniquement pour les participants inscrits.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Extenway essaie autant que possible d'utiliser dans ses solutions uniquement du matériel prêt à être utilisé. Ces éléments sont généralement produits par de grandes entreprises et cette méthode permet à Extenway de leur laisser la responsabilité de faire le développement technique et de gérer les volumes de production. C'est pourquoi la Société fait peu de recherche et de développement en ce qui concerne le matériel. Cependant, le matériel est une partie importante des solutions de la Société et elle possède d'importants moyens pour en assurer l'intégration et le soumettre à des essais. Ces moyens comprennent des recherches pour trouver des produits nouveaux ou de substitution, le suivi et la mise en œuvre des nouvelles normes techniques, des modifications de configuration pour s'adapter à de nouveaux équipements complémentaires (p. ex. le lecteur de codes à barres), la mise à l'essai des solutions au stade de la recherche et de la production, etc. Les efforts de conception de matériel de la Société se limitent généralement à régler des problèmes mécaniques simples (p. ex. les boîtiers, etc.) plutôt qu'à s'occuper du matériel électronique. Le premier objectif de la solution hôtelière est la réduction des coûts, particulièrement en ce qui concerne le décodeur.

Le premier objectif de la recherche et développement est la conception de logiciels et les applications. La technologie sous-jacente de la technologie des solutions d'Extenway avait été initialement mise au point pour le marché hôtelier. Selon l'opinion de la direction, les éléments de cette technologie (c.-à-d. la gestion du

réseau, la sécurité, l'édition, etc.) ont été très stables. Même si la recherche et développement d'une technologie de base évolue dans le temps, la Société croit que sa technologie de base actuelle satisfait les besoins des marchés qu'elle dessert.

Étant donné que les solutions d'Extenway regroupent l'affichage digital, l'informatique et les télécommunications, leurs possibilités sont limitées seulement par le manque d'imagination de combiner différemment ces diverses technologies. La Société a mis au point un nombre important d'applications, à la fois pour le marché des soins de santé et celui des hôtels, et elle s'attend à ce que la mise au point continuelle de nouvelles applications devienne une exigence pour rester en affaires. Les applications varient beaucoup en matière de complexité et de risque technologique, cependant leur mise au point est beaucoup moins risquée que celle d'une technologie de base.

Les contrats signés par la Société comportent souvent des dispositions qui l'obligent à personnaliser quelque peu son logiciel pour un nouveau client. Généralement, cela consiste seulement à modifier les écrans pour afficher le logo et la marque corporative du client, les interfaces utilisateurs, les connexions aux bases de données du client, la gestion des informations du client (c.-à-d. les politiques et procédures), etc. Ces changements n'entraînent pas de recherche et développement et ne comportent qu'un risque technologique minime.

FABRICATION ET APPROVISIONNEMENT

Comme ci-avant mentionné, Extenway essaie autant que possible d'utiliser dans ses solutions uniquement du matériel prêt à être utilisé. C'est pourquoi la fabrication en tant que telle consiste surtout en l'intégration des systèmes et la conduite d'essais. La Société fait aussi un peu de conception pour régler des problèmes mécaniques simples, tels les boîtiers et les châssis-supports, et modifier légèrement le matériel telle la programmation des fonctionnalités de la télécommande ou du clavier. La grande majorité des composantes du matériel, des pièces assemblées partiellement et des produits sont utilisés tels qu'ils ont été achetés. Ces activités ne nécessitent pas d'investissement important dans les outils ou l'équipement. Jusqu'à maintenant, la Société a assemblé et testé elle-même ses solutions à cause des faibles volumes de vente et pour s'assurer de la qualité de ses premières installations. Elle envisage cependant le recours à l'impartition de plus en plus à mesure de l'augmentation des ventes. Certains cadres et employés de la Société, notamment M. McAllister, ont beaucoup d'expérience dans l'impartition. La Société croit qu'il y a un grand nombre de sous-traitants, ici et à l'étranger, qui peuvent fournir ces services.

Comme il a été souligné ci-dessus à la section intitulée RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, la Société met l'accent sur la mise au point de logiciels et d'applications. Extenway fait elle-même toute la mise au point de ses logiciels et toute l'intégration matérielle des différents systèmes. Son service de recherche et développement compte environ douze employés, en plus des gestionnaires. Extenway ne s'attend pas à confier à des sous-traitants le développement d'aucun de ses logiciels de base, cependant, pour une question d'efficacité, elle pourrait recourir à l'impartition de futures applications. Puisque Extenway exploite un réseau ouvert, elle s'attend à ce qu'à l'avenir des applications appartenant à des tiers s'intègrent dans ses solutions.

L'installation des solutions Extenway chez les clients est une contrainte matérielle importante. La Société fait affaire avec deux entrepreneurs nationaux, un au Canada et l'autre aux États-Unis, qui offrent un service à domicile qui comprend la fourniture du câblage, l'installation, la réparation sur place du matériel, etc. La Société continuera de maintenir des employés chez les clients pendant le lancement des projets, aux fins de la formation, etc. Cependant, la majeure partie du travail sur place sera imparti. La Société croit qu'il existe beaucoup d'autres fournisseurs qui ont les mêmes compétences. L'impartition de ces tâches permettra à la Société de couvrir tout le pays tout en gardant les dépenses générées par les ventes en relation avec les ventes.

La plupart des composantes matérielles des solutions d'Extenway sont des produits commerciaux standards, tels les afficheurs numériques, les ordinateurs, les disques durs, les modulateurs et les

amplificateurs, qui sont disponibles auprès de nombreux fournisseurs. Tout comme la plupart des produits électroniques, ces composantes sont surtout fabriquées en Asie, ce qui augmente les délais de livraison et comporte des risques d'expédition. Extenway croit que ses fournisseurs actuels seront capables de soutenir la croissance à laquelle elle s'attend. La direction d'Extenway croit que si des fournisseurs résilient leur contrat tout en se conformant au préavis prévu, d'autres fournisseurs les remplaceront sans que la Société ne subisse de pertes importantes ou de retards indus. La Société n'est pas au courant si une composante matérielle importante n'est disponible seulement auprès d'un seul fournisseur, même si elle fait affaire fréquemment avec un seul des fournisseurs possibles pour des raisons reliées aux volumes, au prix et à la livraison. De toutes les composantes importantes qui sont achetées, le moniteur du terminal de chevet de qualité-hôpital est disponible auprès de fournisseurs potentiels dont le nombre est probablement plus limité.

À cause de sa décision d'acheter du matériel prêt à être utilisé, la Société court continuellement le risque que des composantes, des pièces assemblées partiellement ou d'autres produits soient discontinués ou ne soient plus fabriqués par les fournisseurs. Même si la durée de production des produits électroniques varie beaucoup selon les produits à cause de la demande du marché et de l'avancement de la technologie, elle est généralement beaucoup plus courte que la durée des contrats que signe Extenway. Par exemple, un fournisseur peut changer ses moniteurs chaque deux ou trois ans, alors qu'Extenway les installe dans les hôpitaux en vertu d'un contrat de dix ans. Extenway cherche à obtenir des engagements concernant les éléments clés, notamment des préavis avant qu'ils ne soient discontinués et des ententes sur la période de garantie/réparation offerte par leurs fabricants, mais elle n'a pas le pouvoir d'achat nécessaire pour imposer de telles conditions à ses fournisseurs. C'est pourquoi la Société s'attend à devoir trouver et installer des composantes différentes pendant la durée des contrats régissant ses installations. Il s'agit d'une pratique généralisée dans le secteur de l'électronique et la Société croit qu'elle sera capable de trouver des composantes différentes qui seront compatibles avec ses installations, car il s'agit de composantes standards et qu'il y a de nombreuses entreprises qui fournissent ce genre de matériel prêt à être utilisé. Cependant, le risque de rupture de stock existe, de même que la possibilité d'une augmentation du coût des produits sans oublier les coûts pour assurer l'interopérabilité d'une nouvelle composante avec notre application.

En 2003, Extenway a installé sur ses ordinateurs un système de planification des ressources de l'entreprise qu'elle croit capable de soutenir la croissance de ses activités. Cependant, à cause du volume limité de ventes d'Extenway jusqu'à maintenant, seulement les fonctionnalités de base ont été utilisées et on s'attend à devoir investir davantage pour la configuration du système et la formation du personnel avec la croissance d'Extenway.

VENTE ET MARKETING

Le marché cible des hôpitaux visés initialement est limité avec environ 720 hôpitaux au Canada. Il s'agit donc d'un marché qui se prête bien à la vente directe. Pour le moment, la Société a confié à sa haute direction de Montréal la tâche de commencer le marketing de sa solution hospitalière dans le marché québécois. La Société a engagé un consultant pour constituer une base de données sur tous les hôpitaux du Canada qui regroupera : les noms des personnes-ressources, les nombres de chambres de patients, les taux d'occupation, les fournisseurs actuels des services de divertissement, les dates d'échéance de tous les contrats signés avec les fournisseurs actuels des services de divertissement, les tarifs facturés aux patients, les indices d'utilisation par les patients, etc. Comme il a été souligné à la section ci-dessus intitulée STRATEGIE DE CROISSANCE, l'objectif à court terme de la Société est de signer des contrats pour trois mille (3 000) terminaux de chevet dans les hôpitaux et de les installer dans les prochains douze à dix-huit mois. La direction croit que ses ressources de ventes et de marketing sont suffisantes pour profiter de ces premières occasions d'affaire, mais la Société devra augmenter beaucoup son personnel de vente et de marketing pour s'occuper d'un territoire plus large.

Le premier marché qui est visé, celui du Québec, est généralement constitué d'hôpitaux publics assujettis à la réglementation provinciale qui peut exiger des appels d'offres publiques ou limitées à un groupe restreint de fournisseurs potentiels. Les spécifications techniques qui ne prévoient que la fourniture de services courants désavantagent potentiellement la Société. Cependant, la Société serait avantagée si les spécifications prévoyaient la fourniture de services ayant davantage de fonctionnalités. Les appels d'offres allongent le cycle de vente d'au moins trois mois.

La Société entretiendra des relations d'affaire continues avec les hôpitaux qui se poursuivront après le contrat initial portant sur l'installation, car les contrats prévoient généralement que les hôpitaux paieront des frais à la Société lors des ajouts d'applications à l'intention du personnel clinique et administratif qui utilisera le réseau d'Extenway. La Société croit que les hôpitaux mettront le plus probablement la priorité sur les applications qui améliorent le service et augmentent l'efficacité. C'est pourquoi il est probable que ces applications permettront aux hôpitaux de faire des économies malgré les ajustements marginaux des frais payés à Extenway. Ce sujet mérite que les représentants commerciaux d'Extenway l'analysent et en fassent l'objet de négociations.

La Société pourrait s'associer à des entreprises de télécommunications ou à des câblodistributeurs pour pénétrer le marché. La Société a programmé certaines de ses prochaines présentations aux hôpitaux avec une importante entreprise de télécommunications. Extenway croit qu'il s'agit d'une association possiblement réalisable, car la solution Extenway est complémentaire pour ces entreprises qui veulent augmenter l'utilisation de leur réseau de communications, l'hébergement, la fourniture de services de divertissement, etc. Ces efforts de marketing actuels sont exploratoires et il n'y a aucune garantie que ces initiatives se poursuivront ou qu'un modèle d'entreprise mixte satisfaisant pourra en résulter. Cependant, si elle réussit, une telle association pourrait augmenter beaucoup le marché visé par le marketing de la Société.

En plus de faire affaire avec les hôpitaux en tant que clients, la Société aura aussi des rapports avec les patients ainsi que leur famille et leurs amis. Il existe déjà un modèle d'entreprise qui s'applique à la pratique actuelle de location de téléviseurs dans les hôpitaux par les patients. Ce modèle prévoit différentes périodes de location (p. ex. quotidienne, mensuelle, etc.), différentes catégories de contenu et différentes méthodes de paiement (p. ex. carte de crédit, au comptoir, etc.). La solution Extenway possède un avantage technique sur la location de télévision, car elle est toujours disponible et peut être activée immédiatement. Plusieurs entreprises de location de téléviseurs doivent envoyer sur place un représentant de service pour percevoir le paiement et mettre en marche le téléviseur. Cela cause un manque à gagner important, car il faut compter un jour ou deux avant que n'arrive le représentant alors que la durée moyenne des hospitalisations est de sept jours et demi (Institut canadien d'information sur la santé, www.cihi.org). La solution Extenway a aussi un autre avantage technique important, car le patient n'a qu'à appuyer sur un bouton pour établir une vidéoconférence avec le service à la clientèle. Un problème avec le marketing de la solution Extenway a trait avec le large éventail de fonctionnalités offertes à des patients dont les niveaux de connaissance technique sont différents. La Société a mis au point des interfaces clients de divers niveaux de complexité (p. ex. les enfants, les adultes et les aînés), mais n'a pas suffisamment de recul avec de véritables patients pour en évaluer la convivialité. La direction croit que les interfaces devront être plus finement calibrées avec le temps, tout comme le plus probablement, le regroupement de diverses fonctionnalités à divers niveaux de prix en vue de maximiser les bénéfices.

La Société ne s'occupe pas du marché américain pour le moment, mais elle a profité d'une occasion qui lui a été offerte.

En juillet 2010, la Société a annoncé qu'elle a reçu une commande du Memorial Sloan Kettering Cancer Center (MSKCC) de la ville de New York portant sur douze (12) systèmes pour les hôpitaux qui ont été incorporés aux chaises servant à la chimiothérapie. Même si la commande n'était pas importante financièrement, Extenway considère qu'elle est une valeur stratégique. Premièrement, même s'il ne s'agit pas de l'application de chevet dont la Société fait la promotion, cela montre la souplesse de la technologie pour

les hôpitaux mise au point par Extenway en matière de regroupement et de configuration. Deuxièmement, cette installation a représenté une occasion de toucher un marché important : le marché mondial de la chimiothérapie dépasse les 42 milliards de dollars américains selon Spectra Intelligence (www.spectrainelligence.com). Troisièmement, le MSKCC est un centre anticancéreux prestigieux et technologiquement avancé. Sa décision de choisir Extenway cautionne la technologie d'Extenway et le MSKCC est donc une institution pouvant servir d'établissement de référence. Le personnel de son vaste service de technologie nous a déjà transmis des commentaires sur les applications (p. ex. les réactions des patients aux écrans du prototype, etc.). La Société n'a pas établi de plan formel sur la façon de profiter de cette occasion, mais elle a autorisé le fabricant de chaises à exposer ce prototype à un salon commercial important. La Société a reçu des commentaires positifs et un certain nombre de clients potentiels se sont montrés intéressés.

CONCURRENCE

La concurrence dans le secteur hospitalier se divise en deux catégories : les entreprises qui louent actuellement les téléviseurs pour les chambres d'hôpital et celles qui veulent équiper les hôpitaux de terminaux de chevet à l'intention du personnel clinique et administratif.

L'entreprise de location de téléviseurs la plus importante au Québec est Hopitel, et celle qui est la plus importante dans le reste du Canada s'appelle Hospitality Network, une filiale de SaskTel. Il existe aussi des entreprises semblables aux États-Unis, surtout régionales, telle la société TVR Communications sur la côte est américaine. Ces entreprises ont généralement l'avantage d'être déjà sur place : elles ont beaucoup de clients, elles sont bien connues des hôpitaux et des gestionnaires, elles ont établi un modèle d'entreprise profitable, etc. Ces entreprises ont aussi l'avantage que le coût des investissements pour des téléviseurs est beaucoup plus faible que celui de la solution intégrée d'Extenway.

Le principal problème des entreprises de location de téléviseurs est la technologie. Les patients sont habitués avec ce qu'ils ont à la maison c'est à dire pouvoir compter sur plusieurs possibilités en matière de divertissement, notamment l'Internet, les lecteurs de DVD, les lecteurs de musique iPod, etc. Plusieurs de ces appareils sont portables et les gens prennent de plus en plus l'habitude de les emporter avec eux. Les fonctionnalités d'un téléviseur sont limitées et de plus en plus d'hôpitaux s'en rendent compte, car ils ne renouvellent pas les contrats avec les entreprises de location de téléviseurs avec lesquelles ils font affaires et ils préfèrent signer des ententes dont la durée est d'un mois. Ces entreprises ne possèdent généralement pas la technologie nécessaire et la direction d'Extenway s'attend à ce que leur première réaction concurrentielle consiste en l'amélioration des écrans (c.-à-d. augmenter la surface des écrans numériques), l'ajout d'un accès Internet et une augmentation de la part des hôpitaux dans les bénéfices. Par ailleurs, l'introduction des économiques points d'accès sans fil sera problématique, car les hôpitaux interdisent généralement l'usage d'appareils sans fil. Même si des hôpitaux pourraient vouloir augmenter leur part dans les bénéfices tirés des services de divertissement offerts aux patients, la direction d'Extenway croit que la plupart des hôpitaux se rendront compte que les efficacités potentielles générées par les applications d'un terminal de chevet intelligent sont plusieurs fois plus importantes. Il faut souligner cependant que même si ces entreprises offraient des solutions intégrées semblables à celles d'Extenway, elles continueraient de profiter de la location des téléviseurs jusqu'à l'échéance des contrats en vigueur avec les hôpitaux.

La direction est au courant que certains hôpitaux ou leurs fondations gèrent leur propre service de location de téléviseurs. Leur premier objectif serait de maximiser les bénéfices de l'hôpital, et dans certains cas, de mettre fin à leurs rapports avec des entreprises de location dont les services ne conviennent plus. Ces hôpitaux pourraient juger que la solution Extenway est moins intéressante financièrement, car Extenway a besoin d'une plus grande part de bénéfices pour financer le coût d'investissement plus élevé de sa solution. Ils devront donc évaluer les coûts en fonction des avantages du large éventail d'applications contenues dans la solution Extenway.

La concurrence dans le secteur des soins de santé comprend aussi des fournisseurs de terminaux de chevet axés sur des applications à l'intention du personnel clinique et administratif. Il s'agit de grandes entreprises, souvent des sociétés multinationales, comme Siemens, Lincor et Getwell Network. Généralement, ces entreprises ont beaucoup de clients, elles touchent de plus vastes marchés qu'Extenway et elles possèdent plus de ressources financières. Cependant, un obstacle à leur croissance serait leur modèle d'entreprise : généralement, ces entreprises vendent leur matériel aux hôpitaux et facturent des frais d'entretien et de licence récurrents qui sont élevés. Dans les marchés visés initialement au Québec et au Canada, la plupart des hôpitaux publics n'ont pas les budgets d'investissement suffisants pour ce genre de projet. Même si les budgets étaient disponibles, le processus de prise de décision serait très long, car les dépenses en capital doivent être justifiées. Le fournisseur doit regrouper un grand nombre d'applications destinées aux cliniciens et aux gestionnaires qui permettront de réaliser suffisamment d'économies démontrables pour en justifier le coût. L'hôpital est alors obligé de procéder à un grand nombre de changements opérationnels lorsqu'il signe un tel contrat. De son côté, Extenway offre un système ouvert qui permet aux hôpitaux de choisir, en tout temps et à leur discrétion, à la fois l'application et le fournisseur de l'application. Puisque Extenway fournit le « dernier maillon » du réseau pour se rendre au chevet des patients, il peut s'associer avec n'importe quel fournisseur ou agrégateur de solutions à l'intention du personnel clinique et administratif.

La concurrence dans le secteur hôtelier est très large à cause (a) de faibles barrières à l'entrée parce que le grand nombre d'hôtels correspond à un grand nombre de clients potentiels, (b) du manque de solutions intégrées qui est responsable de la présence de concurrents pour chacun des divers services ou applications, et (c) du fait que ce secteur n'est pas très avancé technologiquement et qu'il est sensible au prix des nouveaux services ou applications. Un certain nombre de concurrents potentiels possède actuellement une infrastructure suffisamment large pour fournir au secteur de l'hébergement les services de divertissement dans les chambres.

Plusieurs de ces entreprises ont des ressources et des moyens financiers beaucoup plus importants que ceux d'Extenway, et il est possible que ces concurrents puissent mettre au point une technologie plus économique que celle d'Extenway. Les hôtels utilisent généralement un système de gestion des biens (SGB) qui gère l'attribution des chambres, la facturation, etc. Les principaux fournisseurs de SGB comprennent Micros Systems Inc. et Springer-Miller Systems Inc. De plus, certaines chaînes d'hôtel, telle la chaîne Hilton, exploitent des systèmes propriétaires. Traditionnellement, les hôtels importants offraient des films sur demande fournis par de grandes entreprises, notamment les fournisseurs de services de télévision interactive telles les sociétés Lodgenet Interactive Corporation (NASDAQ:LNET) et Maximus Multimedia International Inc. (anciennement SVI Systems Inc.). Leur modèle d'entreprise habituel est le suivant : elles fournissent gratuitement le matériel aux hôtels et elles retiennent quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des bénéfices qui seront générés. Cependant, avec la diminution des taux d'achat des films sur demande causée surtout par la disponibilité d'autres sources sur Internet, ces sociétés ont axé leur modèle d'entreprise sur la vente aux hôtels de systèmes contenant des fonctionnalités Internet et elles leur facturent des frais de gestion. Leur modèle ressemble de plus en plus à celui des fournisseurs, telle la société Guest-Tek Interactive Entertainment Ltd., qui ont d'abord été des fournisseurs de services Internet et qui cherchent actuellement à élargir leur offre de services de divertissement. Les concurrents qui offrent des produits les plus directement comparables avec la solution intégrée d'Extenway incluent NxSystems LLC (anciennement NXTV Inc.) et KoolConnect Technologies Inc., et ils fonctionnent conformément au modèle d'entreprise révisé. On estime que l'ensemble de ces concurrents dessert environ 50 000 chambres en Amérique du Nord. De plus, un grand nombre de câblodistributeurs et de compagnies de téléphone locales fournissent des services au secteur hôtelier. Puisque Extenway fait très peu de marketing dans le secteur hôtelier, au profit du secteur hospitalier, la direction est d'avis que ce grand nombre de concurrents dans le secteur hôtelier représente plutôt une source de partenaires stratégiques pour la commercialisation de sa technologie.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Nos produits sont protégés par des marques de commerce, des secrets commerciaux ou un savoir-faire. Les marques de commerce sont enregistrées dans les principaux marchés où elles sont et seront

commercialisées. Extenway a enregistré une marque de commerce pour son logo au Canada et aux États-Unis.

La majorité des membres de l'équipe de direction et les employés clés ont signé des ententes de confidentialité et de non-concurrence; les partenaires commerciaux de la Société signent également des ententes de confidentialité quand les circonstances le justifient.

INSTALLATIONS

La Société loue des installations de 5 888 pi. ca. situées au 500, boulevard Morgan à Baie d'Urfé, Québec, qui comprennent ses bureaux et des espaces de fabrication et d'assemblage. Le bail pour ces installations expire le 31 décembre 2014.

RESSOURCES HUMAINES

La Société compte actuellement 21 employés. Lorsque nécessaire la Société utilise des ressources externes, pour compléter l'expertise de ses employés. Voir aussi la section intitulée « Conflits d'intérêts ») en ce qui concerne certains employés d'une partie reliée fournissant des services à la Société.

FACTEURS DE RISQUE

Incertitude à propos des besoins en trésorerie et en financement

Les besoins futurs de la Société en matière de financement reposeront sur de nombreux facteurs, notamment des progrès réalisés sur le plan de la commercialisation du terminal de chevet, ExtenwayMD. Pour répondre à ces besoins de financement, la Société pourrait envisager la conclusion d'ententes de distribution, en plus de la possibilité d'obtenir du financement supplémentaire public ou privé (y compris contracter des dettes et émettre des titres de participation supplémentaires) afin de financer la totalité ou une partie de ses activités déterminées. La Société devra peut-être avoir recours à un financement supplémentaire, au besoin, au moyen d'alliances stratégiques et de l'émission de nouvelles actions, ainsi que d'autres instruments financiers ou possibilités de financement. Rien ne garantit que ces efforts de financement auront du succès ni que la Société continuera à obtenir la trésorerie dont elle a besoin. La conjoncture difficile actuelle des marchés pourrait rendre l'obtention d'un financement additionnel plus ardu et plus long qu'à l'habitude. Il est possible que le financement ne soit pas disponible ou, s'il l'est, que les conditions ne soient pas avantageuses. La disponibilité du financement dépendra de l'acceptation de ses solutions et produits par le marché, de la situation économique et celle des marchés financiers en général et d'autres considérations commerciales pertinentes.

Absence de certitude quant à la réussite de la fabrication ou de la commercialisation

La Société possède une expérience limitée dans la fabrication à grande échelle et dans la mise en marché de ses solutions et produits. Par conséquent, rien ne garantit que ses efforts seront couronnés de succès. De plus, rien ne garantit que les secteurs de l'hospitalité et de la santé accepteront les solutions et produits de la Société ou que Extenway réussira à commercialiser et à distribuer ses solutions et produits, incluant par l'entremise des canaux de distribution directe. Dans la mesure où la Société dépend de tiers pour fabriquer ou commercialiser ses solutions et produits, et qu'une partie des ventes est ou sera réalisée par l'intermédiaire de tels tiers, la réussite commerciale de ces solutions et produits peut être indépendante de la volonté de la Société.

Absence de certitude quant à l'acceptation par le marché

L'acceptation des technologies, produits et solutions actuels et futurs de la Société par le marché dépendra également d'un certain nombre de facteurs qui sont indépendants de sa volonté, y compris le

développement et la commercialisation de technologies, produits et solutions qui offrent des avantages comparables ou supérieurs à ceux d'autres technologies, produits et solutions existants. Rien ne garantit que les technologies, produits et solutions actuels et futurs de la Société seront viables pour des applications commerciales et, s'ils le sont, que des clients potentiels auront recours aux technologies, produits et solutions de la Société.

Concurrence

La concurrence dans le marché de solutions multimédias, de connectivité et de communications pour l'industrie de l'hospitalité et de la santé pourrait être très vive. La Société pourrait devoir livrer concurrence à d'autres sociétés pour le développement de produits et solutions ciblant les mêmes marchés que la Société. Les compétiteurs de la Société opèrent depuis plus longtemps et ont des ressources financières, techniques et commerciales plus importantes qu'Extenway. Ces compétiteurs pourraient matériellement affectés de façon négative les résultats d'opération d'Extenway de même que sa condition financière.

Absence de rentabilité

A ce jour, la Société n'a pas réalisé suffisamment de revenus pour récupérer ses frais de recherche et développement, et, par conséquent, n'a pas généré de flux de trésorerie positifs ou réalisé de profits. Bien que la Société ait tiré un revenu de la vente de ses produits et de ses solutions, elle ne reçoit habituellement pas de garantie sur les montants qui lui sont dus et rien ne garantit qu'elle recevra toutes les sommes que ses clients ou partenaires commerciaux lui doivent concernant ses produits et solutions. Rien ne garantit que la Société pourra générer un revenu suffisant ou atteindre la rentabilité.

Dépendance envers les employés clés

La capacité de la Société de mettre au point des produits et solutions dépendra, dans une large mesure, de sa capacité de recruter et de retenir du personnel scientifique et technique hautement qualifié. La concurrence pour un tel personnel est vive. La Société dépend beaucoup des principaux membres de son personnel de direction ainsi que de ses conseillers et collaborateurs, et la perte de leurs services pourrait nuire à la réalisation d'objectifs de développement. La perte d'employés clés peut avoir une incidence sur la vitesse et la réussite de la mise au point de produits et solutions.

Rapidité de l'évolution technologique

Le secteur des solutions multimédias, de connectivité et de communications connaît une évolution technologique rapide et importante. Rien ne garantit que les développements par d'autres personnes ne rendront pas les produits et solutions de la Société non concurrentiels ou que la Société sera en mesure de suivre le rythme des développements technologiques. Certains concurrents ont mis au point des technologies qui pourraient servir de fondement à des produits concurrentiels. Certains de ces produits peuvent faire appel à des méthodes ou à des moyens entièrement différents de ceux utilisés dans les produits et solutions de la Société et pourraient être plus efficaces et moins coûteux que les produits et solutions de la Société.

Gestion de la croissance

La Société prévoit que si ses efforts sont fructueux, elle connaîtra une croissance rapide, qui pourrait exercer des pressions importantes sur ses ressources. Si la direction de la Société n'est pas en mesure de gérer efficacement la croissance, cette situation pourrait avoir une incidence défavorable sur son exploitation.

Fluctuations potentielles des résultats financiers et des prévisions

La Société prévoit que les produits d'exploitation et les résultats d'exploitation varieront sensiblement d'un trimestre à l'autre. En conséquence, il se peut que les comparaisons par trimestre des produits d'exploitation et des résultats d'exploitation de la Société ne soient pas significatives. De plus, en raison de son stade de développement, la Société ne peut prédire les produits d'exploitation ou les résultats d'exploitation futurs avec précision. Il est probable qu'au cours d'un ou de plusieurs trimestres, les résultats d'exploitation de la Société seront inférieurs aux attentes des analystes de valeurs mobilières et des investisseurs, ce qui pourrait avoir une incidence importante et défavorable sur le cours des actions ordinaires.

Devises

Les activités de la Société sont, dans certains cas, effectuées en devises autres que le dollar canadien (essentiellement en dollars américains), et les fluctuations de la valeur des devises par rapport au dollar canadien pourraient faire en sorte que la Société subisse des pertes de change.

4. POLITIQUE DE DIVIDENDE

La Société n'a versé aucun dividende sur ses actions ordinaires et puisqu'elle entend injecter tous revenus futurs dans le développement de ses affaires, elle ne prévoit pas en verser dans un avenir immédiat. Toute décision de verser des dividendes dans l'avenir sera fondée sur les bénéfices et les besoins financiers de la Société et sur les autres facteurs que le conseil d'administration peut estimer appropriés dans les circonstances.

5. DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital-actions autorisé de la Société est constitué d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées, pouvant être émises en séries, toutes sans valeur nominale. Au 30 avril 2011, à l'exclusion des options d'achat d'actions et des bons de souscription, 111 400 993 actions ordinaires et aucune action privilégiée étaient émises et en circulation.

Actions ordinaires

Chaque action ordinaire confère à son porteur le droit d'exprimer une voix aux assemblées des actionnaires de la Société. Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir des dividendes, si le conseil d'administration en déclare, le tout sous réserve des droits, privilèges, restrictions et conditions rattachés aux actions privilégiées. Le porteur d'actions ordinaires aura droit de partager, à égalité, toute distribution des actifs d'Extenway dans l'éventualité d'une liquidation, dissolution ou autre distribution de ses actifs parmi les actionnaires, le tout sujet aux droits, privilèges, restrictions et conditions rattachés aux actions privilégiées de la Société.

Actions privilégiées

À l'occasion, des actions privilégiées de la Société peuvent être émises en une ou plusieurs séries. Le conseil d'administration doit, avant l'émission d'actions de chaque série d'actions privilégiées, établir leur nombre, leur contrepartie par action, leur désignation et les dispositions qui s'y rattachent. Les actions privilégiées auront priorité sur les actions ordinaires relativement au versement de dividendes et à la distribution de ses éléments d'actif à sa liquidation ou dissolution. Les actions privilégiées de chaque série doivent être à égalité par rapport aux actions privilégiées de toutes les autres séries respectivement aux priorités de paiement de dividendes et lors de distribution des éléments d'actif de la Société à sa liquidation ou dissolution.

6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de la Société sont inscrites à la cote de la Bourse de Croissance TSX sous le symbole « EY ». Le tableau ci-après fait état i) des cours extrêmes publiés des actions ordinaires de Extenway et ii) du volume quotidien moyen des opérations pour chaque mois du dernier exercice.

Actions ordinaires de Extenway
Cours extrêmes pour chaque mois et volumes quotidiens moyens des opérations
Exercice terminé le 30 avril 2011

Mois	Haut (\$)	Bas (\$)	Volume quotidien Moyen des opérations
Mai 2010	0,23	0,165	33 417
Juin 2010	0,215	0,175	9 200
Juillet 2010	0,215	0,185	8 000
Août 2010	0,26	0,15	7 738
Septembre 2010	0,25	0,145	27 867
Octobre 2010	0,20	0,16	33 995
Novembre 2010	0,20	0,155	37 538
Décembre 2010	0,19	0,145	20 563
Janvier 2011	0,195	0,12	26 511
Février 2011	0,175	0,15	21 714
Mars 2011	0,19	0,12	14 450
Avril 2011	0,205	0,135	18 350

7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Administrateurs

Le tableau suivant présente, en date du 30 avril 2011, le nom, la province et le pays de résidence de chaque administrateur, les postes et fonctions qu'ils exercent dans la Société et la période durant laquelle chacun a été administrateur d'Extenway. Le conseil d'administration de la Société est actuellement composé des sept personnes mentionnées ci-après. Les administrateurs sont élus pour un mandat prenant fin à l'assemblée annuelle des actionnaires suivante ou, en cas de vacance ou de démission, jusqu'à ce que son remplaçant soit élu ou nommé.

Nom et lieu de résidence	Poste occupé au sein de la Société	Date d'entrée en fonction
Richard Laferrière ⁽²⁾ Québec, Canada	Président exécutif du conseil d'administration et administrateur	2001
Francine Laurent ⁽³⁾ Québec, Canada	Administrateur	2005-2008 2010
John McAllister Québec, Canada	Président et chef de la direction et administrateur	2003
Carolynne Lassonde ⁽²⁾ Québec, Canada	Secrétaire et administrateur	2005
Lorne Zakaib ⁽¹⁾⁽³⁾ Québec, Canada	Administrateur	2003
Michel Lamontagne ⁽³⁾ Québec, Canada	Administrateur	2010
Louis Brunel ⁽¹⁾⁽²⁾ Québec, Canada	Administrateur	2010

(1) Membre du comité de vérification

(2) Membre du comité de rémunération et de ressources humaines

(3) Membre du comité de régie d'entreprise et de mise en candidature

Les principaux postes occupés par les administrateurs d'Extenway au cours des cinq dernières années sont précisés dans les courtes biographies ci-dessous.

Richard Laferrière – M. Laferrière est président exécutif du conseil d'administration de la Société depuis mai 2008. M. Laferrière a été co-fondateur et président de Groupe Coscient inc. de 1978 à 2007. M. Laferrière est également administrateur de FRV Média inc. depuis 2000, société pour laquelle il a été le président et chef de la direction de 2000 à 2008. M. Laferrière est président du conseil de Warnex inc. et est membre du conseil d'administration de Fronsac Capital inc.

Francine Laurent – Mme Laurent possède plus de vingt années d'expérience dans les secteurs de la technologie, de l'administration et de la finance. Madame Laurent a joint Société Innovatech Québec Chaudière-Appalaches en 1996 et a été présidente de cette société de 1998 à 2008. Plus récemment elle a agité à titre de directrice, investissements et développement économique auprès du cabinet du maire de Québec. Depuis 2010 elle est associée-conseil auprès de Groupe Secor. Madame Laurent a été administrateur d'Extenway de 2005 à 2008.

John McAllister – M. McAllister est président et chef de la direction de la Société depuis février 2005. M. McAllister compte plus de quarante-cinq années d'expérience dans l'industrie de l'électronique.

De 1983 à août 2001, M. McAllister a été le co-fondateur de Les Industries C-MAC inc. et un fondateur, président et chef de la direction de Primetech Electronics inc., une compagnie publique ayant été acquise en août 2001 par Celestica inc. pour 260 millions de dollars.

Carolynne Lassonde – Me Lassonde est secrétaire de la Société depuis décembre 2005. Me Lassonde pratique le droit depuis plus de vingt ans et est spécialisée en droit corporatif et commercial.

Lorne Zakaib – Depuis mai 1995, M. Zakaib est un consultant indépendant en matière d'amélioration des procédures d'affaires et en fabrication.

Michel Lamontagne – M. Lamontagne est administrateur de sociétés et consultant depuis le mois de septembre 2000. M. Lamontagne a été membre du comité exécutif et directeur général affaires corporatives de Groupe Pharmaceutique Bristol-Myers Squibb Canada d'octobre 1990 à septembre 2000.

Louis Brunel – M. Brunel est administrateur de sociétés et expert-conseil d'entreprises depuis septembre 2008. M. Brunel a été président et chef de la direction de l'Institut International des Télécommunications de mars 2002 à septembre 2008.

Membres de la haute direction non membre du conseil d'administration

Le tableau suivant présente, en date du 30 avril 2011, le nom, la province et le pays de résidence de chaque membre de la haute direction non membre du conseil d'administration, le poste que chacun exerce dans la Société et la période durant laquelle chacun a agi en qualité de haut dirigeant d'Extenway.

Nom et lieu de résidence	Poste occupé au sein de la Société	Date d'entrée en fonction
David Brown Québec, Canada	Chef de la direction financière	2005
Mario Pelletier Québec, Canada	Chef de la direction technologique	2003
Jacky Chatelais Québec, Canada	Vice-président, Opérations	2010

Les principaux postes occupés par les hauts dirigeants non membre du conseil d'administration d'Extenway au cours des cinq dernières années sont précisés dans les courtes biographies ci-dessous.

David Brown – M. Brown est chef de la direction financière de la Société depuis avril 2005. M. Brown a été secrétaire trésorier et administrateur de Primonics inc. de 2001 à 2005. Auparavant, M. Brown a occupé les fonctions de vice-président, Finance et chef de la direction financière de Primetech Electronics inc.

Mario Pelletier – M. Pelletier est chef de la direction technologique de la Société depuis 2003. Auparavant il a été, de juillet 2000 à juillet 2002, vice-président, Produits de New Network Access, une division de NMS Communications inc.

Jacky Chatelais – M. Chatelais est vice-président, Opérations de la Société depuis juillet 2010. Auparavant il a été, de novembre 2003 à juin 2010, vice-président Opérations de Vortex Structures Aquatiques international et de juin 2000 à novembre 2003 directeur des opérations de Celestica inc. M. Chatelais a plus de quinze années d'expérience dans la gestion de grandes entreprises impliquées dans la conception, l'ingénierie et l'électronique.

Au 30 avril 2010, les administrateurs et hauts dirigeants de la Société, en tant que groupe, avaient la propriété véritable, directement ou indirectement, ou le contrôle de 52 373 185 actions ordinaires de la Société, soit 47 % des actions émises et en circulation de la Société.

Interdictions d'opérations faillites, amendes ou sanctions

À la connaissance de la Société et selon l'information que les candidats à l'élection au conseil d'administration lui ont fourni, aucun des candidats n'est en date de la présente ou n'a été, au cours des dix années précédant cette date :

- i. administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société (y compris la Société) qui a fait l'objet d'une ordonnance prononcée pendant que le candidat exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances ou d'une ordonnance prononcée après que le candidat a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances et découlant d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ces fonctions à l'exception de Richard Laferrière qui était administrateur et président du conseil de FRV Média inc. alors que cette société a été visée i) par une ordonnance d'interdiction du 20 mars 2009 au 20 avril 2009 pour avoir omis de déposer ses documents financiers à l'intérieur des délais prescrits et ii) par une ordonnance d'interdiction émise le 19 mars 2010 au 4 mai 2010 pour avoir omis de déposer ses documents financiers à l'intérieur des délais prescrits. Suite au dépôt des documents visée les ordonnances d'interdiction ont été levées; ou
- ii. administrateur ou membre de la haute direction d'une société (y compris la Société) qui, pendant qu'il exerçait cette fonction ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivie par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou à l'égard de laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé pour détenir ses biens, à l'exception i) de Richard Laferrière et de Carolyne Lassonde qui étaient des administrateurs de GlobeeCom International inc., une compagnie qui, le 1^{er} mai 2006, a annoncé qu'elle entendait déposer une proposition concordataire à ses créanciers en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* en conjonction avec une prise de position inversée (reverse take over) proposée. La proposition concordataire a été acceptée par les créanciers le 23 mai 2006. Les actions de cette compagnie ne sont plus transigées depuis le 27 avril 2006. La prise de contrôle n'a pas encore eu lieu. M. Laferrière et Mme Lassonde étaient administrateurs de cette compagnie pendant la période d'un an précédant le dépôt de cette proposition concordataire; et à l'exception ii) de John McAllister qui était administrateur d'une société fermée qui a été liquidée judiciairement en octobre 2008.

En date de la présente, à la connaissance de la direction, aucun des candidats à l'élection aux postes d'administrateur de la Société n'a, au cours des dix années précédant la date de la présente circulaire, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, et aucun séquestre, séquestre-gérant ou syndic de faillite n'a été nommé pour détenir ses biens.

En date de la présente, à la connaissance de la direction, aucun des candidats à l'élection aux postes d'administrateur de la Société ne s'est vu infliger i) des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilière ou n'a conclu un règlement amiable avec celle-ci ni ii) aucune autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait vraisemblablement considérée comme importante par un porteur raisonnable ayant à décider s'il convient de voter pour un candidat à un poste d'administrateur.

Conflits d'intérêts

Certains conflits d'intérêts pourraient découler de liens qui existent entre la Société et John McAllister Holdings inc. (« Holdings »), une société contrôlée par John McAllister, chef de la direction et administrateur de la Société de même que par Primonics (2006) inc. (« Primonics »), la filiale de Holdings.

Primonics facture Extenway aux termes de deux conventions de services l'une visant les services de certains employés affectés plus particulièrement au développement technologique et l'autre visant certains employés affectés au support à la clientèle.

Un bail a été conclu entre la Société et Holdings pour ses locaux situés au 500 boulevard Morgan à Baie d'Urfé. Ce bail est d'une durée de cinq ans se terminant le 31 décembre 2014.

8. COMITÉ DE VÉRIFICATION

Mandat du comité de vérification

Le comité de vérification doit assister le conseil d'administration dans sa responsabilité de surveillance vis-à-vis des actionnaires, des actionnaires potentiels, de la communauté financière et autres parties intéressés, relativement aux états financiers, au processus de divulgation de l'information financière, aux systèmes de comptabilité interne et de contrôles financiers et aux systèmes de contrôles internes et de la vérification indépendante annuelle des états financiers de la Société. Ce faisant, il est également responsable d'assurer la communication libre et ouverte entre les administrateurs et les vérificateurs externes de la Société.

Le mandat complet du comité de vérification se retrouve en annexe A de la présente notice annuelle.

Composition du comité de vérification

Au cours de l'exercice terminée le 30 avril 2011, le comité de vérification était composé de Lorne Zakaïb, Francine Laurent et Louis Brunel, ces derniers étant indépendants et possédant les compétences financières requises au sens du *Règlement 52-110 sur le Comité de vérification* (le «Règlement 52-110»). Aux termes du Règlement 52-110, un administrateur est « indépendant » s'il n'a pas de relation importante, directe ou indirecte, avec l'émetteur, à savoir, une relation importante dont le conseil d'administration pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'elle nuise à l'indépendance du jugement d'un membre du comité. Le conseil d'administration estime que Lorne Zakaïb, Francine Laurent et Louis Brunel sont des membres indépendants.

Le texte ci-dessous décrit la formation et l'expérience des membres du comité de vérification qui sont pertinentes à l'exercice de leurs responsabilités, notamment toute formation ou expérience qui donne au membre une ou plusieurs des compétences suivantes : a) la compréhension des principes comptables utilisés par la Société pour établir ses états financiers ; b) la capacité d'évaluer de manière générale l'application des principes comptables reliés à la comptabilisation des estimations, des produits à recevoir, des charges à payer et des réserves ; c) de l'expérience dans l'établissement, la vérification, l'analyse ou l'évaluation d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables,

dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seront soulevées lors de la lecture des états financiers de la Société ou une expérience de supervision active de personnes physiques exerçant ces activités; et d) la compréhension du contrôle interne et des procédures de communication de l'information financière.

Lorne Zakaïb : Lorne Zakaïb est ingénieur et a acquis une expertise financière dans la gestion de divisions des sociétés IBM Canada, SNC-Lavalin et Héroux-Devteck.

Francine Laurent : Francine Laurent détient une maîtrise en administration des affaires des Hautes Études Commerciales et elle a dirigé pendant dix ans un fonds de capital de risque où elle a acquise une riche expérience dans la gestion financière, incluant dans les compagnies de haute technologie.

Louis Brunel : Louis Brunel a été président et chef de la direction de l'Institut international des télécommunications de mars 2002 à septembre 2008. Avant d'occuper ce poste, M. Brunel a occupé des postes de haute direction au Canada, en Europe et aux États-Unis. Il a été au service du Groupe Vidéotron Ltée pendant plus de 20 ans, dont 12 ans passés à l'expansion et à l'exploitation de Vidéotron International. M. Brunel a siégé à plus d'une vingtaine de conseils d'administration au Canada, en Europe et aux États-Unis et, dans plusieurs cas, en tant que membre du comité de vérification.

Encadrement du Comité de vérification

À aucun moment depuis le début de l'exercice financier terminé le 30 avril 2011, une recommandation du comité de vérification concernant la nomination ou la rémunération des vérificateurs externes n'a pas été adoptée par le conseil d'administration de la Société.

Utilisation de certaines dispenses

La Société se fonde sur la dispense de l'article 6.1 du Règlement 52-110 pour ce qui est de certaines obligations d'information.

Politiques et procédures d'approbation préalables

La charte du comité de vérification requiert que tous les services non liés à la vérification à être exécutés par les vérificateurs externes de la Société ou ses filiales soient pré-approuvés par le comité de vérification.

Honoraires pour les services des vérificateurs externes

Le tableau qui suit présente, par catégorie, les honoraires facturés par Samson Bélair/Deloitte & Touche, s.e.n.c.r.l., comptables agréés, les vérificateurs externes de la Société, à l'égard des services rendus au cours des exercices financiers terminés les 30 avril 2010 et 2011.

	Exercices terminés le	
	30 avril 2010 \$	30 avril 2011 \$
Honoraires de vérification	35 500	36 500
Honoraires pour services liés à la vérification	12 500	15 500
Autres honoraires	18 912	4 635
Total des honoraires	67 912	56 635

9. POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

La Société n'est impliquée dans aucune poursuite.

10. MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

À l'exception de ce qui est énoncé ci-dessous et dans la présente notice annuelle, la direction de la Société n'est au courant d'aucun intérêt important, direct ou indirect, d'aucun initié de la Société, ni d'aucune personne ou société qui lui est liée ou d'aucun membre de son groupe, dans toute opération au cours des trois derniers exercices financiers ni dans toute opération projetée, qui a eu ou aurait une incidence importante sur la Société ou sa filiale.

Le 27 août 2007, la Société a annoncé le remboursement de 1 500 000 \$ de dettes à Holdings, une société détenue par John McAllister, président et chef de la direction de la Société ainsi qu'à David Brown, chef de la direction financière de la Société, par l'émission respectivement de 8 333 333 et 16 666 666 actions ordinaires de la Société à un prix présumé de 0,06 \$ par action.

Le 18 mars 2010, la Société a également annoncé le remboursement de dettes d'un montant de 3 756 165 \$ auprès de Holdings ainsi qu'auprès de David Brown et de Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches (« Innovatech »), par l'émission respectivement de 5 670 508, 8 034 152 et 1 320 000 actions ordinaires de la Société à un prix présumé de 0,25 \$ par action et l'octroi de 1 320 000 bons de souscription d'actions ordinaires à Innovatech.

Les administrateurs indépendants du conseil d'administration, après avoir pris connaissance des faits pertinents, ont approuvé ces transactions dans le meilleur intérêt de la Société.

11. AGENT DE TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'agent de transferts et agent chargé de la tenue des registres d'Extenway est Compagnie Trust CIBC Mellon dont les bureaux sont situés au 2001 rue University, Bureau 1600, Montréal (Québec) H3A 2A6, Canada.

12. CONTRATS IMPORTANTS

Outre les contrats conclus dans le cours normal des affaires, la Société n'a pas conclu de contrat important au cours du dernier exercice financier ou avant le dernier exercice financier qui soit toujours en vigueur.

13. INTÉRÊTS DES EXPERTS

Les états financiers consolidés vérifiés d'Extenway pour l'exercice terminé le 30 avril 2011 déposés auprès des autorités réglementaires canadiennes en valeurs mobilières ont été vérifiés par Samson Bélair/Deloitte & Touche, s.e.n.c.r.l., comptables agréés, lesquels ont informé Extenway qu'ils étaient indépendants de la Société conformément au *Code de déontologie des comptables agréés* du Québec.

14. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

En tout temps, sur demande faite à la secrétaire corporative de la Société, la Société fournira à toute personne ou société (i) un exemplaire de la notice annuelle de la Société et un exemplaire de tout document, ou des pages pertinentes de tout document, incorporé par renvoi dans la notice annuelle, (ii) un exemplaire des états financiers comparatifs de la Société pour le dernier exercice terminé pour lequel des états financiers ont été déposés, ainsi que le rapport du vérificateur s'y rattachant et un exemplaire des plus récents états financiers intérimaires que la Société a déposés, le cas échéant, pour toute période postérieure à la fin du dernier exercice terminé et (iii) un exemplaire de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction relative à la plus récente assemblée annuelle des actionnaires à laquelle une élection des administrateurs a eu lieu ou de tout document annuel déposé à la place de cette circulaire, selon le cas; il est entendu que la Société peut exiger le paiement de frais raisonnables si la demande est présentée par une personne ou société qui n'est pas actionnaire de la Société. Il est également possible d'avoir accès aux documents publics de la Société par Internet sur le site de SEDAR à www.sedar.com.

Des renseignements supplémentaires portant notamment sur la rémunération et l'endettement des administrateurs et dirigeants, les principaux détenteurs de titres de la Société, les options d'achat de titres et les intérêts d'initiés dans des opérations importantes, s'il y a lieu, se trouvent dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction établie pour la dernière assemblée annuelle des actionnaires à laquelle une élection des administrateurs a eu lieu. De plus, d'autres renseignements financiers sont fournis dans les états financiers comparatifs et dans l'analyse de la direction de la Société pour le dernier exercice terminé.

ANNEXE A – CHARTE DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

Le Comité de vérification doit assister le Conseil d'administration dans sa responsabilité de surveillance vis-à-vis des actionnaires, des actionnaires potentiels, de la communauté financière et autres parties intéressées, relativement aux états financiers, au processus de divulgation de l'information financière, aux systèmes de comptabilité interne et de contrôles financiers et aux systèmes de contrôles internes et de la vérification indépendante annuelle des états financiers de la Société. Ce faisant, il est également responsable d'assurer la communication libre et ouverte entre les administrateurs et les vérificateurs externes.

En plus des responsabilités prévues par la loi et pouvant être imposées à l'occasion au Comité, celui-ci a les fonctions et responsabilités suivantes :

- La responsabilité première du Comité de vérification est de surveiller le processus de l'information financière au nom du Conseil d'administration et de lui faire rapport du résultat des activités du Comité. La direction est responsable de la préparation des états financiers de la Société et les vérificateurs externes ont la responsabilité de faire la vérification de ces états. De façon générale, le Comité a également la responsabilité d'améliorer la crédibilité et l'objectivité de l'information financière de la Société.
- Le Comité se doit de renforcer le rôle des administrateurs en facilitant les discussions approfondies entre les administrateurs, la direction et les vérificateurs externes. Il devrait aussi veiller à renforcer l'indépendance des vérificateurs externes en particulier à l'égard de la direction de la Société. Dans l'accomplissement de son rôle de surveillance, le Comité a le pouvoir de mener des enquêtes sur tout sujet porté à son attention. Pour l'accomplissement de sa tâche, il aura accès à tous les livres, aux documents, aux lieux et au personnel de la Société, et aura de plus, le pouvoir de retenir les services d'un conseiller externe ou d'un expert.
- Le Comité de vérification doit être directement responsable de la surveillance des travaux des vérificateurs externes engagés pour établir ou délivrer un rapport de vérification ou rendre d'autres services de vérification, d'examen ou d'attestation à la Société, y compris la résolution de désaccords entre la direction et les vérificateurs externes au sujet de l'information financière.
- Le Comité de vérification a également comme responsabilité de recommander au Conseil d'administration chaque année, les vérificateurs externes à nommer en vue d'établir ou de délivrer un rapport de vérification ou de rendre à la Société d'autres services de vérification, d'examen ou d'attestation, de même que de recommander sa rémunération au Conseil d'administration.
- Le Comité aura la compétence ultime et la responsabilité d'évaluer les vérificateurs externes et de recommander, au besoin, leur remplacement.
- Le Comité de vérification doit approuver et examiner les politiques d'engagement de la Société à l'égard des associés, des salariés et anciens associés et salariés des vérificateurs externes actuels de la Société et de l'ancien.
- Le Comité devra recevoir des vérificateurs externes les rapports annuels portant sur l'indépendance de celui-ci, passer ces rapports en revue avec lui, examiner si la prestation de services autres que la vérification est compatible avec le maintien de l'indépendance des vérificateurs et, si le Comité de vérification en décide ainsi, recommander que le Conseil prenne les mesures appropriées pour s'assurer de l'indépendance des vérificateurs.
- Le Comité devrait discuter avec les vérificateurs externes, avant la vérification, de la planification, de la portée de la vérification, de la dotation en personnel ainsi que sa rétribution. De plus, il devra discuter avec la direction et les vérificateurs externes du caractère adéquat et de l'efficacité des contrôles financiers internes, notamment le système de supervision et de gestion des risques financiers de la Société, du programme d'éthique et de la conformité avec les lois applicables. De plus, le Comité devrait se réunir avec les vérificateurs externes, avec et sans la présence de la

direction afin de discuter des résultats de leurs travaux de vérification. Le Comité devrait se réunir trimestriellement avec le chef de la direction financière de la Société.

- Le Comité de vérification doit examiner les états financiers, les rapports de gestion et les communiqués concernant les résultats annuels et intermédiaires de la Société avant que celle-ci ne les publie. Il doit avoir la certitude que des procédures adéquates sont en place pour examiner la communication au public, par la Société, de l'information financière extraite ou dérivée de ses états financiers, autre que l'information prévue ci-avant (soit les états financiers, les rapports de gestion et les communiqués), et doit apprécier périodiquement l'adéquation de ces procédures. Le Comité doit aussi discuter de la revue trimestrielle et tout autre sujet qu'il est essentiel que les vérificateurs externes de la Société lui communique, le tout conformément aux principes comptables généralement reconnus. Le président du Comité pourra agir en tant que représentant du Comité pour les fins de cette revue.

Le Comité de vérification doit établir des procédures :

- a) Concernant la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de la vérification;
- b) Concernant l'envoi confidentiel, sous le couvert de l'anonymat, par les salariés de la Société et de ses filiales de préoccupations touchant des points discutables en matière de comptabilité ou de vérification.

Le Comité de vérification doit approuver au préalable tous les services non liés à la vérification que les vérificateurs externes de la Société doivent rendre à la Société ou à ses filiales. Il satisfait à cette obligation dans les conditions suivantes :

- a) Il s'attend raisonnablement à ce que le montant total de tous les services non liés à la vérification qui n'ont pas été approuvés au préalable ne constitue pas plus de cinq pour cent (5 %) du montant total des honoraires versés aux vérificateurs externes par la Société et ses filiales au cours de l'exercice durant lequel les services sont rendus;
- b) La Société ou sa filiale, selon le cas, n'a pas reconnu les services comme des services non liés à la vérification au moment du contrat;
- c) Les services sont promptement portés à l'attention du Comité de vérification de la Société et approuvés, avant l'achèvement de la vérification, par le Comité de vérification ou par un ou plusieurs de ses membres à qui le Comité a délégué le pouvoir d'accorder ces approbations.

Le Comité de vérification peut déléguer à un ou plusieurs de ses membres indépendants le pouvoir d'approuver au préalable les services non liés à la vérification. Cependant, l'approbation préalable ainsi consentie doit être présentée au Comité de vérification à sa première réunion régulière suivant l'approbation.

L'obligation d'approbation préalable des services non liés à la vérification peut aussi être satisfaite si le Comité de vérification adopte des politiques et des procédures précises pour retenir des services non liés à la vérification si :

- a) Les politiques et procédures d'approbation préalables sont détaillées quant aux services visés;
- b) Le Comité de vérification est informé de chaque service non lié à la vérification;
- c) Les procédures ne comportent pas de délégation à la direction des responsabilités du Comité de vérification.

Membres

Le Comité de vérification devra être composé au minimum de trois (3) administrateurs indépendants, lesquels devront rencontrer les exigences d'indépendance prévues par les lois applicables et les normes d'inscription aux différentes bourses auxquelles les titres de la Société sont inscrits. Tous les membres du Comité devront avoir des compétences financières et au moins un membre devra, soit avoir une formation comptable ou une expertise reliée aux finances et à l'administration. On entend ici par compétences financières, la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présentent des questions

comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparable, dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seront soulevées lors de la lecture des états financiers de la Société.

Vacances

Dans le cas de vacance au Comité, le Conseil pourra, en cours d'année, nommer un remplaçant.

Réunion

Les réunions du Comité pourront avoir lieu au siège social de la Société ou à tout autre endroit déterminé par les membres du Comité. Une réunion du Comité peut être convoquée en tout temps à la demande d'un de ses membres. Toute réunion peut être convoquée par le président du Conseil et le chef de la direction afin d'y soumettre toute question qu'il juge pertinente d'y être adressée.

Président du Conseil

Les membres du Conseil nommeront un président pour le Comité de vérification, lequel aura entre autre, la responsabilité de préparer l'ordre du jour pour les réunions du Comité et de faire rapport au Conseil à la prochaine réunion du Conseil d'administration suivant la réunion du Comité.

Quorum

Le quorum pour le Comité devra être la simple majorité des membres.

Mode de fonctionnement

Le mode de fonctionnement suivi par le Comité sera similaire à celui suivi par le Conseil d'administration. Les procès-verbaux des réunions du Comité devront faire partie d'un livre de minutes et être mis à la disposition des administrateurs de la Société pour révision. Un plan de travail annuel sera préparé et intégré au calendrier corporatif du Conseil. Le Comité de vérification a le pouvoir de communiquer directement avec les vérificateurs internes et externes.

Mandat

Le mandat du Comité sera déterminé par le Conseil et ses membres pourront exercer toutes les prérogatives déterminées par ce mandat. Le Comité fait rapport directement au Conseil, sans ingérence de la part de la direction ni des actionnaires. Il pourra faire appel à des conseillers externes, que ce soit des avocats, des comptables ou tout autre expert nécessaire à l'accomplissement d'un mandat spécifique ou lorsqu'il y aura des soupçons d'irrégularité ou de faute, et pouvoir en acquitter les coûts. Le Comité aura le pouvoir de convoquer un Conseil d'administration s'il le juge nécessaire, notamment, dans le cas d'irrégularité ou de faute, quelle soit réelle ou présumée.

Rémunération

Les membres du Comité seront rémunérés selon les politiques approuvées par le Conseil d'administration de la Société.