



 www.extenway.com

NOTICE ANNUELLE
Pour l'exercice terminé le 30 avril 2013

Le 25 juillet 2013

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	18
Installations	18
Ressources humaines	18
Facteurs de risque	18
4. POLITIQUE DE DIVIDENDE	20
5. DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL.....	20
6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	21
7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	22
8. COMITÉ D'AUDIT.....	25
9. POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI	27
10. MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	27
11. AGENT DE TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES.....	27
12. CONTRATS IMPORTANTS	27
13. INTÉRÊTS DES EXPERTS	27
14. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	27
ANNEXE A – CHARTE DU COMITÉ D'AUDIT	29

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, Extenway MD inc. 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 d'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 à grande échelle des solutions et produits dans le secteur 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 d'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 2013.

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 – Groupe 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 fusionné 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 d'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 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 ainsi que des solutions 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 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.

Exercice terminé le 30 avril 2012

En juillet 2011, Extenway annonce son intention de procéder à un placement privé pour un produit minimum de 2 500 000 \$.

En octobre 2011, Extenway annonce une première clôture du placement privé annoncé en juillet 2011. Ce placement s'est traduit par l'émission de 19 230 801 actions ordinaires à un prix de 0,13 \$ l'action soit un produit brut de 2 500 004 \$.

En novembre 2011, Extenway annonce la nomination de Jacky Chatelais à titre de président de MD, la filiale d'Extenway dédiée à l'installation de ses terminaux de chevet et de sa solution multimédia dans les hôpitaux.

En novembre 2011, Extenway annonce une deuxième clôture du placement privé annoncé en juillet 2011. Cote 100 souscrit 3 millions actions ordinaires à un prix de 0,13 \$ l'action pour un produit brut de 390 000 \$. Extenway annonce également avoir remporté l'appel d'offres du Centre de santé et de services sociaux (CSSS) du Lac-des-Deux-Montagnes pour l'implantation de 280 terminaux de chevet. Extenway a participé à plusieurs appels de propositions au Québec et au Canada qui sont toujours en vigueur ou en négociation.

Exercice terminé le 30 avril 2013

En octobre 2012, Extenway annonce son intention de procéder à un placement privé de débentures convertibles pour un produit brut minimum de 3M\$ et un produit brut maximum de 6M\$.

Également en octobre 2012, Extenway annonce la finalisation de l'installation de sa solution sur 280 lits de l'Hôpital Saint-Eustache, première installation d'Extenway dans une unité de soins de courte durée. Cette installation s'est également avérée plus avancée sur le plan technologique que par le passé grâce à l'utilisation du câble coaxial existant au lieu d'installer un nouveau filage. De plus, plutôt que d'avoir eu à attendre que l'installation soit complète avant d'encaisser des revenus, Extenway a été en mesure de commencer à en percevoir au fur et à mesure que les lits étaient reliés au service, ce qui s'est traduit par une

réduction approximative de 50% du coût en capital par lit.

En novembre 2012, Extenway annonce qu'après ses récents succès au Québec et aux États-Unis avec la mise en service de ses terminaux de chevet à l'hôpital de Saint-Eustache, à l'hôpital juif de Réadaptation à Montréal et au Memorial Sloan-Kettering Cancer Center de Brooklyn à New York, elle s'attaque au marché canadien.

Extenway annonce également en novembre 2012 poursuivre son expansion sur le marché québécois alors que la Fondation du Centre de santé et de services sociaux (CSSS) de Gatineau a choisi d'installer les terminaux d'Extenway aux chevets des 414 lits des hôpitaux de Gatineau et Hull. Les hôpitaux de Gatineau et Hull seront les premiers clients de l'entreprise à profiter d'un réseau Internet sans-fil, une innovation technologique récemment développée par Extenway.

En décembre 2012, Extenway annonce une première clôture du financement privé déjà annoncé. Des débentures convertibles d'une somme en capital de 3M\$ ont été émises à des investisseurs bénéficiant de dispenses de prospectus aux termes du *Règlement 45-106 sur les dispenses de prospectus et d'inscription*. Les débentures émises arriveront à échéance le 31 août 2017, portent intérêt au taux annuel composé de 12% et sont convertibles en actions ordinaires d'Extenway à un prix de conversion de 0,13\$ si la conversion est effectuée au plus tard à 17heures le 29 avril 2016 ou à 0,17\$ si la conversion est effectuée par la suite.

En mars 2013, Extenway annonce la mise en place du financement et la signature du contrat final avec CSSS Gatineau de même que le début des opérations d'installation pour les hôpitaux de Gatineau et Hull.

En avril 2013, Extenway annonce qu'elle a remportée un appel d'offres régional et qu'elle a signé une entente pour installer et gérer les terminaux multimédia au chevet de quelque 900 lits du Centre hospitalier régional de Lanaudière (CSSS du nord de Lanaudière), de l'hôpital Pierre-Le Gardeur (CSSS du sud de Lanaudière) et de l'hôpital régional de Saint-Jérôme (CSSS de Saint-Jérôme). Les trois hôpitaux ont annoncé leur intention d'intégrer des applications médicales aux terminaux aux cours des prochaines années. Le personnel médical pourra ainsi avoir accès aux applications cliniques, comme le dossier de santé du Québec, le dossier clinique informatisé et Citrix. L'enregistrement des données cliniques (signes vitaux, médicaments, etc.) pourra être automatisé et la gestion des repas pourra être faite à partir du terminal de chevet d'Extenway.

En avril 2013, Extenway annonce également la clôture d'une deuxième tranche du financement privé déjà annoncé. Des débentures convertibles d'une somme en capital de 1 260 000 \$ ont été émises à des investisseurs bénéficiant de dispenses de prospectus aux termes du *Règlement 45-106 sur les dispenses de prospectus et d'inscription*. Les débentures émises arriveront à échéance le 31 août 2017, portent intérêt au taux annuel composé de 12% et sont convertibles en actions ordinaires d'Extenway à un prix de conversion de 0,13\$ si la conversion est effectuée au plus tard à 17heures le 29 avril 2016 ou à 0,17\$ si la conversion est effectuée par la suite.

3. DESCRIPTION NARRATIVE DES ACTIVITÉS

SURVOL DE LA SOCIÉTÉ

Extenway fournit des solutions d'information et de divertissement hospitalières qui combinent l'affichage numérique, l'informatique et les communications.

La solution Extenway pour les hôpitaux

La plateforme d'infodivertissement Extenway remplace la télévision de base et devient un outil de communication sur demande qui procure au patient un divertissement général et éducatif directement à son chevet, et qui modernise l'expérience hospitalière en offrant accès aux nouvelles technologies.

Selon une compilation de statistiques provinciales, il y a 593 hôpitaux et 56 000 lits d'hospitalisation au Canada et 5200 hôpitaux et 944 000 lits d'hospitalisation aux États-Unis.

La Société possède deux modèles d'affaires, le premier où elle finance et demeure propriétaire des équipements et reçoit les revenus récurrents en échange d'un contrat à long terme et le deuxième où elle vend les équipements et reçoit des revenus de services et de licences. La combinaison de ces deux modèles permettra une meilleure gestion de la trésorerie de la Société. 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. La deuxième source de revenu sera faible au début, mais 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 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 avec cet hôpital est d'une durée de dix ans soit jusqu'en juillet 2020.

Extenway a également 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.

Extenway a complété l'installation de son système de télévision interactive sur 280 lits de l'Hôpital de St-Eustache en octobre 2012 et le service payant a débuté au même moment. L'installation des 414 lits des hôpitaux de Gatineau et Hull a débuté en mars 2013 et devrait être complétée vers la fin du mois d'août 2013 alors que l'installation des 900 lits des trois hôpitaux de la région de Lanaudière a débuté en juillet 2013 et devrait se terminer dans la période comprise entre septembre 2013 et mars 2014 dû aux dates de terminaison des contrats en place avec le fournisseur actuel de télévisions dans ces hôpitaux.

STRATEGIE DE CROISSANCE

Au cours des deux dernières années, la Société a concentré ses efforts à développer et à accélérer la commercialisation de son système auprès du marché hospitalier. La Société a signé des contrats pour l'installation de sa solution sur plus de deux mille (2 000) terminaux de chevet dans les hôpitaux et elle anticipe atteindre son objectif de trois mille cinq cents terminaux de chevet signés avant la fin de l'année financière se terminant le 30 avril 2014.

Même si le marché hospitalier est vaste, il est facile pour la Société de cibler les hôpitaux aux fins de vente et de marketing. La Société estime que 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. 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 technologie des terminaux de chevet faisait déjà partie de la liste des demandes de la plupart des gestionnaires d'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 d'Extenway prévoit qu'Extenway installe les systèmes et le matériel et en reste propriétaire; ce modèle ne nécessite donc pas d'investissement par les hôpitaux. La Société croit que ces

seuls facteurs seront suffisants pour réduire 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 standard 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 (septembre 2010) et à l'hôpital Saint-Eustache (octobre 2012). La Société a débuté l'installation des 414 lits des hôpitaux de Gatineau et Hull en mars 2013. L'installation des 900 lits des trois hôpitaux de la région de Lanaudière a débuté en juillet 2013. En mars 2010 la Société a obtenu un prêt à terme conditionnel pour financer l'installation dans d'autres hôpitaux. La direction a signé des contrats pour l'installation de sa solution sur plus de deux mille (2 000) terminaux de chevet dans les hôpitaux et elle anticipe atteindre, en se basant sur son entonnoir des ventes actuel, son objectif de contrats visant trois mille cinq cents terminaux de chevet avant la fin de l'année financière 2014.

La stratégie de croissance de la Société est basée sur sa technologie, sur les contrats signés de même que sur son important entonnoir des ventes. L'équipe de direction est directement en charge de la négociation des contrats pour le Québec alors qu'une entente de distribution a été signée avec un partenaire important afin de développer plus rapidement le marché anglophone canadien et ce afin de permettre à Extenway d'avoir accès à un entonnoir des ventes encore plus significatif. La stratégie pour le marché américain réside pour le moment sur l'installation de la solution au Memorial Sloan Kettering Cancer Center où d'autres installations sont également prévues. Ce site prestigieux sert de site de référence à Extenway afin de développer le marché américain. 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. La Société a signé une entente avec une institution financière mettant à sa disposition des facilités de prêt jusqu'à concurrence de vingt-cinq millions de dollars afin de financer les installations dans des hôpitaux. Bien que la Société soit confiante du support de l'institution financière, aucune garantie n'a été donnée à la Société quant à l'octroi de ces facilités dans le futur. De plus, ces facilités sont conditionnelles au respect de certaines conditions par la Société.

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.

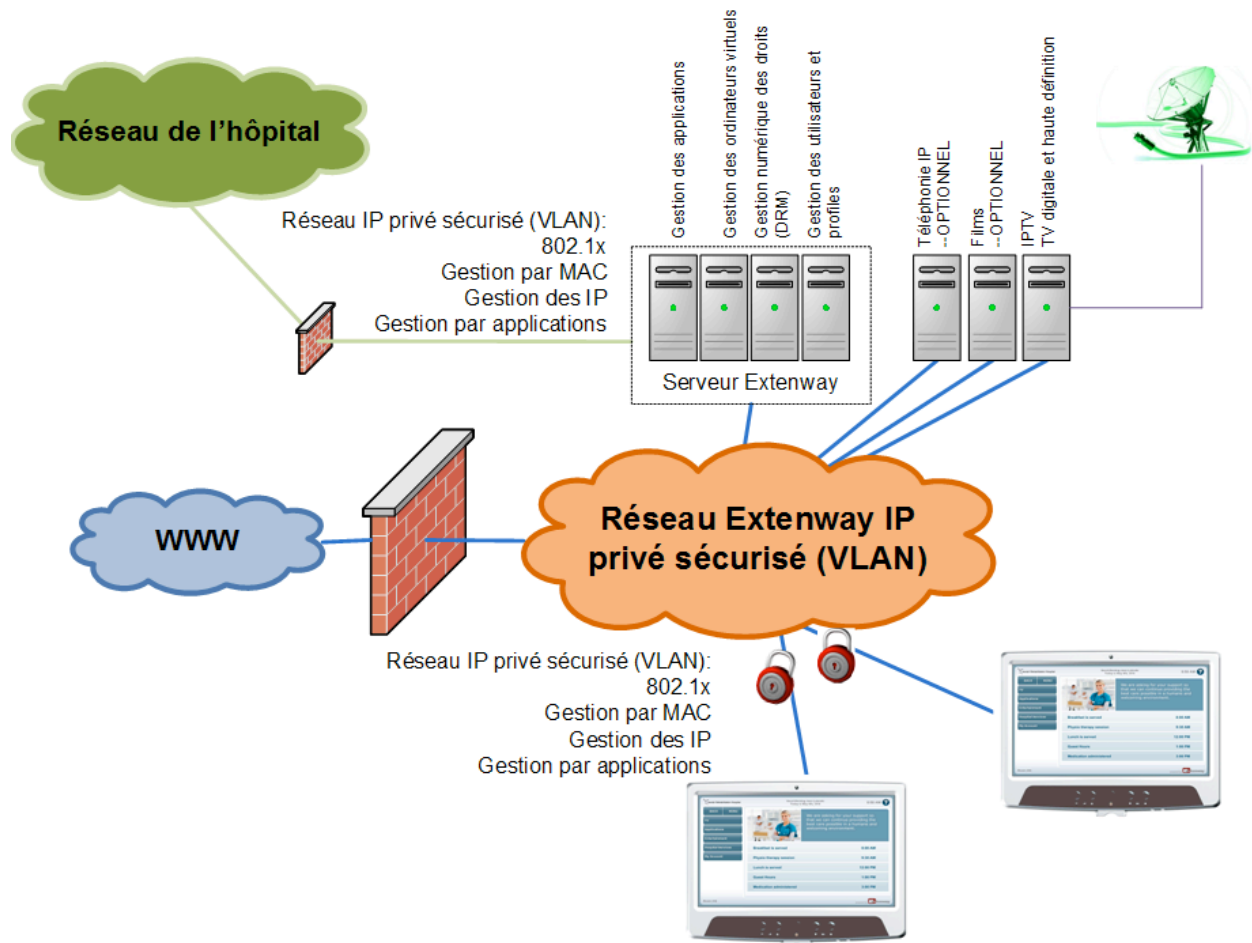


Figure 1 – Architecture de la solution Extenway

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’Extensity

Aperçu du terminal de chevet

Le terminal de chevet d’Extensity est un appareil par lequel Extensity offre des applications et des services aux patients. Extensity 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 où 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’Extensity 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’Extensity utilise la dernière technologie appelée Voix sur IP.

IDENTIFICATION BIOMÉTRIQUE

On peut ajouter un lecteur biométrique au terminal de chevet d’Extensity 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’Extensity 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.

1. 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).

2. PLATEFORME 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

3. 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 toutefois 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, 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 toutefois 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 télémédecine. 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.

Sécurité

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

RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

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 recherche et développement est la conception de logiciels et les applications. La technologie sous-jacente de la technologie des solutions d'Extenway pour le milieu hospitalier 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 évoluent 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, pour le marché des soins de santé et elle s'attend à ce que la mise au point continue 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

Tel que 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, pouvant fournir ces services.

Comme il a été souligné ci-dessus à la section intitulée « Recherche et Développement », 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. Puisqu'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 impartie. 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. La Société est à évaluer si sa solution de gestion de l'information pourrait être remplacé par un système plus simple.

VENTE ET MARKETING

Le marché cible représente plus de 1 000 000 d'hôpitaux en Amérique du Nord. 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 ce qui nous permet d'avoir une première installation sur le territoire américain. Il s'agit donc d'un marché qui se prête bien à la vente directe. Pour adresser ce marché la Société a confié à sa haute direction de Montréal le marketing de sa solution hospitalière dans le marché québécois et canadien et a mis en place des ententes ciblées avec des partenaires stratégiques tant pour l'Ontario que pour certaines provinces de l'ouest canadien. Comme il a été souligné à la section ci-dessus intitulée « Stratégie 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 avant le 30 avril 2014. 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 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.

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, des fabricants de matériel ou des intégrateurs pour pénétrer le marché. La Société a déjà fait des présentations conjointes aux hôpitaux avec des partenaires potentiels. Extenway croit qu'il y a des partenariats possiblement réalisables considérant que la plateforme ouverte d'Extenway est complémentaire aux intérêts premiers de ces partenaires potentiels. 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 a 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 ou deux jour(s) 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.

La Société entend développer le marché américain avec des ententes de partenariat et est en cours de discussions auprès de diverses parties à cet effet. La commande du Memorial Sloan Kettering Cancer Center (MSKCC) de la ville de New York portait sur douze (12) systèmes pour les hôpitaux qui ont été incorporés aux chaises servant à la chimiothérapie. Extenway considère que cette commande a 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.spectraintelligence.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 est Hospitality Network. 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 préférant 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.

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 24 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 avoir recours à un financement supplémentaire, 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.

Un cycle de vente long et variable

Il est difficile pour la Société de prédire le moment où elle touchera les produits d'exploitation provenant de ses activités parce que les hôpitaux investissent habituellement beaucoup de temps dans l'analyse de leurs besoins et solutions de rechange concurrentielles existantes avant de décider de choisir les solutions de la Société. Selon le mode d'affaires choisi par l'hôpital, soit le contrat de gré à gré ou l'appel d'offre, ce dernier choix étant le plus courant, cela peut prendre de nombreux mois après que le premier contact avec un hôpital a été établi par la Société avant qu'une entente soit conclue. Au cours de ces longs cycles de vente, il peut survenir des événements qui influenceront sur la taille ou le moment de la commande ou même faire en sorte qu'elle soit annulée, notamment :

- les concurrents de la Société peuvent annoncer ou lancer de nouvelles solutions;
- le changement du personnel à l'intérieur des hôpitaux (principalement le chargé de projet ou le directeur de l'hôpital); ou
- les priorités des hôpitaux peuvent changer.

Concurrence

La concurrence dans le marché de solutions multimédias, de connectivité et de communications pour l'industrie 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 relatives aux taux 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 2013, à l'exclusion des options d'achat d'actions, des bons de souscription et des débentures décrites ci-après, 133 631 794 actions ordinaires de la Société 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.

Déventures convertibles

Au 30 avril 2013, la Société avait également en circulation des déventures convertibles non garanties pour un montant en capital de 4 260 000 \$. Ces déventures arriveront à échéance le 31 août 2017 et portent intérêt au taux annuel composé de 12%. Les déventures peuvent être converties en actions ordinaires de la Société à un prix de conversion de 0,13 \$ si la conversion est effectuée au plus tard le 29 avril 2016 ou à 0,17 \$ si la conversion est effectuée par la suite.

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 d'Extenway Cours extrêmes pour chaque mois et volumes quotidiens moyens des opérations Exercice terminé le 30 avril 2013

Mois	Haut (\$)	Bas (\$)	Volume quotidien Moyen des opérations
Mai 2012	0,065	0,035	7 688
Juin 2012	0,065	0,06	476
Juillet 2012	0,15	0,02	132 059
Août 2012	0,05	0,03	123 570
Septembre 2012	0,035	0,03	11 900
Octobre 2012	0,10	0,025	453 880
Novembre 2012	0,11	0,06	38 967
Décembre 2012	0,13	0,075	8 688

Janvier 2013	0,115	0,06	4 762
Février 2013	0,13	0,075	18 575
Mars 2013	0,100	0,09	20 285
Avril 2013	0,10	0,08	16 685

7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Administrateurs

Le tableau suivant présente, en date du 30 avril 2013, 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 six 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 Québec, Canada	Président exécutif du conseil d'administration et administrateur	2001
Francine Laurent ⁽¹⁾⁽²⁾ Québec, Canada	Administrateur	2005-2008 2010
John McAllister Québec, Canada	Président et chef de la direction et administrateur	2003
Carolynne Lassonde ⁽²⁾⁽³⁾ Québec, Canada	Secrétaire et administrateur	2005
Lorne Zakaib ⁽¹⁾⁽²⁾ Québec, Canada	Administrateur	2003
Louis Brunel ⁽¹⁾⁽³⁾ Québec, Canada	Administrateur	2010

(1) Membre du comité d'audit

(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 1999. De 2000 à 2008, M. Laferrière a été le président et chef de la direction de FRV Média inc. et administrateur et président du conseil de Warnex inc. de 1996 à 2012. M. Laferrière est fiduciaire de Fiducie de placement immobilier Fronsac depuis le 1^{er} juillet 2011 et a été auparavant administrateur 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. De 2008 à 2009 elle a agité à titre de directrice, investissements et développement économique auprès du cabinet du maire de Québec. En 2010 elle a été associée-conseil auprès de Groupe Secor. En mai 2012 elle a joint le Fonds Capital Culture Québec s.e.c. à titre de Directrice de portefeuille. 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, commercial et des valeurs mobilières.

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

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 2013, 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 agité 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

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 Electroniques 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.

Au 30 avril 2013, les administrateurs et hauts dirigeants de la Société, en tant que groupe, avaient la propriété véritable, directement ou indirectement, ou le contrôle de 62 955 910 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, a 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

Holdings 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 et se termine le 31 décembre 2014.

8. COMITÉ D'AUDIT

Mandat du comité d'audit

Le comité d'audit 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 l'audition 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 auditeurs externes de la Société.

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

Composition du comité d'audit

Au cours de l'exercice terminée le 30 avril 2013, le comité d'audit 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 d'audit* (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 d'audit 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, l'audition, 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 acquis 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 d'audit.

Encadrement du Comité d'audit

À aucun moment depuis le début de l'exercice financier terminé le 30 avril 2013, une recommandation du comité d'audit concernant la nomination ou la rémunération des auditeurs 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 d'audit requiert que tous les services non liés à l'audition à être exécutés par les auditeurs de la Société ou ses filiales soient pré-approuvés par le comité d'audit.

Honoraires pour les services des auditeurs

Le tableau qui suit présente, par catégorie, les honoraires facturés par Samson Bélair/Deloitte & Touche, s.e.n.c.r.l., comptables agréés, les auditeurs de la Société, à l'égard des services rendus au cours des exercices financiers terminés les 30 avril 2012 et 2013.

	Exercices terminés le	
	30 avril 2012 \$	30 avril 2013 \$
Honoraires d'audition	36 500	42,500
Honoraires pour services liés à l'audition	17 000	19,500

Autres honoraires (incluant les services reliés aux IFRS)	33 669	22,708
Total des honoraires	87 169	84,708

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.

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 Société canadienne de transfert d'actions inc., agent administratif pour compagnie Trust CIBC Mellon, dont les bureaux sont situés au 320 Bay Street, B1 Level, Toronto (Ontario) M5H 4A6, 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 2013 déposés auprès des autorités réglementaires canadiennes en valeurs mobilières ont été audités 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 D'AUDIT

Le Comité d'audit 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 l'audition 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 auditeurs 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 d'audit 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 auditeurs externes ont la responsabilité de faire l'audition 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 auditeurs externes. Il devrait aussi veiller à renforcer l'indépendance des auditeurs 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 d'audit doit être directement responsable de la surveillance des travaux des auditeurs externes engagés pour établir ou délivrer un rapport d'audition ou rendre d'autres services d'audition, d'examen ou d'attestation à la Société, y compris la résolution de désaccords entre la direction et les auditeurs externes au sujet de l'information financière.
- Le Comité d'audit a également comme responsabilité de recommander au Conseil d'administration chaque année, les auditeurs externes à nommer en vue d'établir ou de délivrer un rapport d'audition ou de rendre à la Société d'autres services d'audition, 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 auditeurs externes et de recommander, au besoin, leur remplacement.
- Le Comité d'audit doit approuver et examiner les politiques d'engagement de la Société à l'égard des associés, des salariés et anciens associés et salariés des auditeurs externes actuels de la Société et de l'ancien.
- Le Comité devra recevoir des auditeurs 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 l'audition est compatible avec le maintien de l'indépendance des auditeurs et, si le Comité d'audit en décide ainsi, recommander que le Conseil prenne les mesures appropriées pour s'assurer de l'indépendance des auditeurs.
- Le Comité devrait discuter avec les auditeurs externes, avant l'audition, de la planification, de la portée de l'audition, de la dotation en personnel ainsi que sa rétribution. De plus, il devra discuter avec la direction et les auditeurs 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 auditeurs externes, avec et sans la présence de la direction afin de discuter

des résultats de leurs travaux d'audit. Le Comité devrait se réunir trimestriellement avec le chef de la direction financière de la Société.

- Le Comité d'audit 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 auditeurs externes de la Société lui communiquent, 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 d'audit 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 l'audit;
- 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 d'audit.

Le Comité d'audit doit approuver au préalable tous les services non liés à l'audit que les auditeurs 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 l'audit qui n'ont pas été approuvés au préalable ne constitue pas plus de cinq pour cent (5 %) du montant total des honoraires versés aux auditeurs 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 l'audit au moment du contrat;
- c) Les services sont promptement portés à l'attention du Comité d'audit de la Société et approuvés, avant l'achèvement de l'audit, par le Comité d'audit ou par un ou plusieurs de ses membres à qui le Comité a délégué le pouvoir d'accorder ces approbations.

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

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

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

Membres

Le Comité d'audit 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 d'audit, 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 d'audit a le pouvoir de communiquer directement avec les auditeurs 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.