



TECHNOLOGIES MIRANDA INC.

NOTICE ANNUELLE

pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010

Le 25 mars 2011

TABLE DES MATIÈRES

<p>RENSEIGNEMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI 1</p> <p>ÉNONCÉS PROSPECTIFS 1</p> <p>STRUCTURE DE L'ENTREPRISE 1</p> <p style="padding-left: 20px;">Dénomination, constitution et installations 1</p> <p style="padding-left: 20px;">Relations intersociétés 2</p> <p>ÉVOLUTION GÉNÉRALE DE NOTRE ACTIVITÉ 3</p> <p style="padding-left: 20px;">Généralités 3</p> <p style="padding-left: 20px;">Historique des trois derniers exercices 4</p> <p style="padding-left: 20px;">Stratégie de croissance 5</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Engagement envers l'innovation rapide des produits</i> 5</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Accent sur les occasions de croissance du marché</i> 6</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Augmentation des ventes et de la portée de la distribution à l'échelle mondiale</i> 6</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Accroissement de l'ampleur de la gamme des produits</i> 6</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Recours à une stratégie d'acquisition disciplinée</i> 6</p> <p>DESCRIPTION DE NOTRE ACTIVITÉ 7</p> <p style="padding-left: 20px;">Nos solutions 7</p> <p style="padding-left: 20px;">Concurrence 10</p> <p style="padding-left: 20px;">Ventes, commercialisation et distribution 10</p> <p style="padding-left: 20px;">Fabrication 11</p> <p style="padding-left: 20px;">Fournisseurs 11</p> <p style="padding-left: 20px;">Recherche et développement 11</p> <p>ACTIVITÉS À L'ÉTRANGER 12</p> <p>EMPLOYÉS 12</p> <p>NOS MARCHÉS 12</p> <p style="padding-left: 20px;">Intervenants de l'industrie 13</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Créateurs de contenu : sociétés de production et de postproduction</i> 13</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Groupeurs de contenu : télédiffuseurs et chaînes thématiques</i> 13</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Livraison de contenu : fournisseurs de services de télévision</i> 13</p> <p style="padding-left: 20px;">Facteurs clés stimulant l'industrie 14</p>	<p>PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE 15</p> <p>CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE 15</p> <p>FACTEURS DE RISQUE 16</p> <p style="padding-left: 20px;">Risques propres à nous et à notre entreprise 16</p> <p style="padding-left: 20px;">Risques propres à l'industrie 26</p> <p>DIVIDENDES 26</p> <p>DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL 27</p> <p>RAPPORT DE GESTION 27</p> <p>MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES 27</p> <p>ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS 28</p> <p style="padding-left: 20px;">Notes biographiques 29</p> <p style="padding-left: 20px;">Dirigeants 29</p> <p style="padding-left: 20px;">Administrateurs 30</p> <p style="padding-left: 20px;">Conseil d'administration 31</p> <p style="padding-left: 20px;">Comités du conseil d'administration 31</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Comité de vérification</i> 31</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Comité des ressources humaines et de la gouvernance d'entreprise</i> 33</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Comité de stratégie</i> 33</p> <p style="padding-left: 20px;">Participations dans les actions ordinaires des administrateurs et des dirigeants 33</p> <p style="padding-left: 20px;">Ordonnances d'interdiction d'opérations, faillites, pénalités ou sanctions 34</p> <p style="padding-left: 20px;">Assurance et indemnisation 35</p> <p>PROCÉDURES JUDICIAIRES 35</p> <p>MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES 35</p> <p>AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES 36</p> <p>INTÉRÊTS DES EXPERTS 36</p> <p>CONTRATS IMPORTANTS 36</p> <p>RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES 36</p> <p>Annexe A Charte du comité de vérification i</p>
---	---

TECHNOLOGIES MIRANDA INC.

RENSEIGNEMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI

Certains renseignements figurant dans la présente notice annuelle se retrouvent dans d'autres documents que nous avons déposés auprès des organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières, y compris notre rapport de gestion de 2010 et notre rapport annuel de 2010, qu'il est possible d'obtenir par l'entremise de SEDAR à l'adresse www.sedar.com. Veuillez aussi consulter la rubrique « Renseignements supplémentaires » de la présente notice annuelle.

À moins d'indication contraire, les renseignements figurant dans la présente notice annuelle sont en date du 31 décembre 2010. À moins d'indication contraire ou que le contexte ne commande le contraire, les mots « Miranda », la « société », « nous », « notre », « nos » et « notre société » désignent Technologies Miranda Inc., et ses filiales directes et indirectes. À moins d'indication contraire, tous les montants libellés en dollars dans la présente notice annuelle sont en dollars canadiens.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

La présente notice annuelle renferme des énoncés prospectifs qui reflètent les objectifs, les estimations et les attentes de Miranda. Ces énoncés peuvent utiliser des verbes comme « croire », « anticiper », « estimer » et « prévoir », ainsi que l'utilisation du conditionnel ou du futur. Par leur nature, ces énoncés comportent des risques et des incertitudes. Par conséquent, les résultats pourraient être très différents des attentes de la société. Les risques qui pourraient faire en sorte que les résultats dont il est question aux présentes soient très différents des attentes de Miranda sont exposés tout au long de la présente notice annuelle et, plus particulièrement, à la rubrique « Facteurs de risque » ci-après. Les énoncés prospectifs que renferme la présente notice annuelle représentent nos attentes actuelles et, par conséquent, sont susceptibles d'être modifiés. Toutefois, nous déclinons toute intention et n'assumons aucune obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés prospectifs, que ce soit à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou d'autres facteurs, à moins d'être tenus de le faire aux termes des lois sur les valeurs mobilières applicables.

STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Dénomination, constitution et installations

Technologies Miranda Inc. est issue de la fusion, le 1^{er} juin 1996, en vertu de la partie IA de la *Loi sur les compagnies* (Québec), de Technologies Miranda Inc., Recherches Miranda Inc., Technologies T.M.I. Inc., 9034-3443 Québec Inc., 2952-0020 Québec Inc. et 2963-4037 Québec Inc. Le 14 février 2011, Miranda a été continuée en vertu de la *Loi sur les compagnies* (Québec).

Notre principal établissement et siège social se trouve au 3499, rue Douglas-B.-Floreani, Montréal (Québec) Canada H4S 2C6 et notre numéro de téléphone est le 514-333-1772. Notre site Web est à l'adresse www.miranda.com. Les renseignements qui figurent sur notre site Web ne sont pas intégrés par renvoi dans la présente notice annuelle.

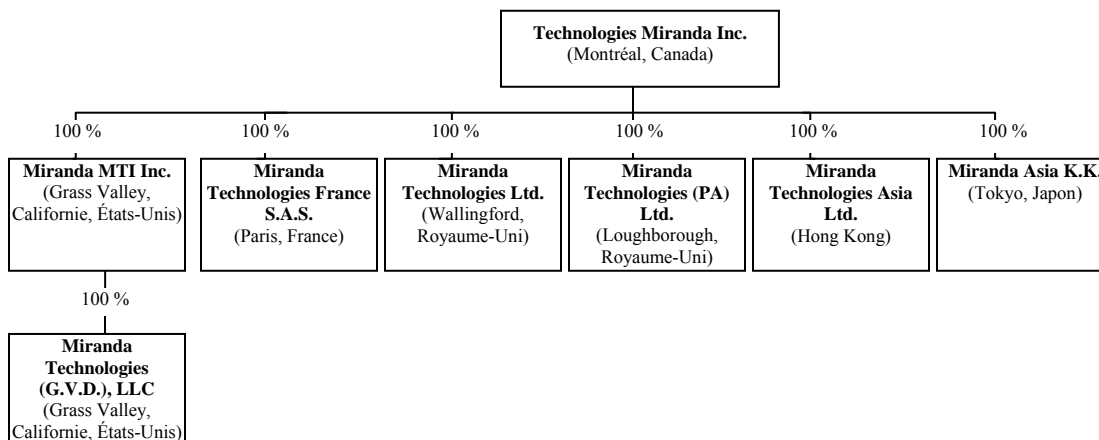
En décembre 2005, nous avons réalisé un premier appel public à l'épargne et un placement secondaire et déposé des statuts de modification en vertu de la *Loi sur les compagnies* (Québec) prenant effet le 7 décembre 2005, aux termes desquels i) la totalité des actions privilégiées émises ont été converties en actions ordinaires à raison d'une action privilégiée contre une action ordinaire, ii) toutes les catégories autorisées d'actions privilégiées de Miranda ont été annulées et iii) les restrictions quant à l'émission d'actions ordinaires de la société au public ont été retirées. Après le 8 décembre 2005, l'option en cas

d'attribution excédentaire des preneurs fermes attribuée par les actionnaires vendeurs participant au placement secondaire a été levée en totalité, mais Miranda n'a tiré aucun produit de cette opération. Après la réalisation de notre premier appel public à l'épargne, nos actions ordinaires ont été inscrites à la cote de la Bourse de Toronto le 8 décembre 2005, sous le symbole « MT ».

Notre principal établissement et nos installations de fabrication sont situés à Montréal, au Canada, dans un immeuble dont nous sommes propriétaires. Construit en 2001, cet immeuble a été agrandi de 60 000 à 94 000 pieds carrés en 2009 et est utilisé pour les ventes, le soutien, l'administration, la recherche-développement (R et D) et la fabrication. Nous sommes également propriétaires d'un édifice de 41 000 pieds carrés à Grass Valley, en Californie (États-Unis), que nous utilisons pour l'assemblage final, la mise à l'essai et le développement de nos routeurs, ainsi que les ventes et l'administration. En 2010, l'acquisition d'Omnibus Systems Limited nous a apporté un bâtiment situé à Loughborough, au Royaume-Uni, que nous utilisons pour les ventes, l'administration et la R et D. De plus, nous louons des locaux de 13 000 pieds carrés à Wallingford, au Royaume-Uni, qui servent aux activités de R et D, aux ventes et à l'administration. Le bail de l'installation de Wallingford expire le 13 août 2011. Nous comptons aussi un bureau de vente et un centre de développement à Paris (France) et des bureaux de vente à Denver (Colorado, États-Unis), à Dubaï (Émirats arabes unis), à Tokyo (Japon), à Hong Kong et à Beijing (Chine), à Singapour et à Kuala Lumpur (Malaisie).

Relations intersociétés

Nous exploitons notre entreprise par l'intermédiaire de Technologies Miranda Inc. et de nos huit filiales principales en propriété exclusive suivantes : Miranda MTI Inc., société constituée en vertu des lois de l'État du Delaware; Miranda Technologies (G.V.D.), LLC (autrefois NVision, Inc.) société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'État de la Californie; Miranda Technologies France S.A.S., société par actions simplifiée constituée en vertu des lois de la France; Miranda Asia K.K., société constituée en vertu des lois du Japon; Miranda Technologies Ltd., société constituée en vertu des lois du Royaume-Uni; Miranda Technologies (PA) Limited (auparavant Omnibus Systems Limited), société constituée en vertu des lois du Royaume-Uni; et Miranda Technologies Asia Ltd., société constituée en vertu des lois de la zone administrative spéciale de Hong Kong, en Chine. Le graphique ci-après indique les principales filiales en exploitation de Miranda et l'emplacement de leur siège social au 25 mars 2011 :



ÉVOLUTION GÉNÉRALE DE NOTRE ACTIVITÉ

Généralités

Technologies Miranda est un fournisseur mondial de systèmes d'infrastructure, de mise en ondes et de monitoring destinés aux télédiffuseurs, aux câblodistributeurs et aux sociétés de télédiffusion par satellite et aux fournisseurs de services de télévision IP. Ses solutions permettent d'effectuer et d'améliorer la transition à un environnement de télédiffusion numérique HD sur chaînes multiples. Dotés de ce matériel, les clients peuvent réaliser un chiffre d'affaires accru tout en réduisant leurs coûts au moyen d'une distribution et d'une gestion de leur contenu plus efficaces.

Nos solutions destinées à l'industrie de la télédiffusion sont notamment les suivantes : i) les produits d'infrastructure qui font appel à la technologie numérique pour permettre la conversion des signaux transmis en normes multiples, y compris les formats haute définition; ii) les produits de mise en ondes et d'automatisation qui permettent aux télédiffuseurs de gérer la mise en ondes de contenu en direct et préenregistré et d'éléments graphiques; iii) les produits de monitoring et de contrôle grâce auxquels les utilisateurs peuvent gérer un grand nombre de signaux de télédiffusion dans l'ensemble des infrastructures disséminées sur le plan géographique et iv) les routeurs qui fournissent la structure centrale de commutation vidéo et audio dans une installation de télédiffusion, de sorte que tout signal entrant peut être acheminé à destination.

Nos produits sont utilisés par des experts dans toute la chaîne de valeur de la télédiffusion, dont les créateurs de contenu (les sociétés de production et de postproduction), les groupeurs de contenu (les télédiffuseurs et les chaînes thématiques) et les fournisseurs de services de télévision (« FST ») : les sociétés de câblodistribution et de télédiffusion par satellite et les sociétés de télécommunications. Un grand nombre de nos clients sont des chefs de file de l'industrie, comme ABC/Disney/ESPN, BBC, Canal+, Radio-Canada/CBC, CBS, Discovery, Dish Network, Fox News, Gannett, Middle East Broadcast Center, NBC Universal, RAI, Sky, Telmex, Turner, Comcast et Time Warner.

Nous avons effectué d'importants investissements en R et D depuis plusieurs années afin de nous positionner comme fournisseur clé pendant la transition actuelle de l'industrie vers la technologie numérique. Cet engagement a fait en sorte que nous sommes reconnus comme un novateur de premier plan de l'industrie du matériel de télédiffusion. Au cours des dernières années, nous avons gagné plusieurs prix récompensant l'innovation au sein de l'industrie, comme le Pick Hit Award de la revue *Broadcast Engineering* et le Superior Technology Award de la revue *TV Technology*. En outre, nous avons obtenu des prix de reconnaissance pour nos réalisations dans le milieu des affaires et figurons ainsi parmi les 50 sociétés de technologie affichant la plus forte croissance au Canada et les 50 sociétés fermées les mieux gérées au Canada et avons obtenu le prix de la meilleure compagnie de haute technologie au Québec décerné par le journal *Les Affaires*. En 2009, nous avons remporté un prix pour les meilleures pratiques de gouvernance parmi les entreprises de grandeur moyenne du Québec. Parrainé par la firme internationale de recrutement de cadres, Korn Ferry, ce prix vise les entreprises démontrant les meilleures pratiques en matière de gouvernance et, en 2009, l'accent était mis sur la rémunération des cadres dirigeants. De plus, notre chef de la direction, Strath Goodship, a reçu le Prix de l'Entrepreneur de l'année Ernst & Young 2006, Redressement d'entreprise (Québec).

Historique des trois derniers exercices

Notre offre de produits novateurs et notre engagement envers nos clients nous ont permis de connaître une croissance rentable au cours des trois derniers exercices. Au cours de ces trois exercices, notre chiffre d'affaires a augmenté, passant d'environ 112 millions de dollars à 144 millions de dollars. De plus, nos revenus réalisés en Chine, au Brésil, dans l'est de l'Europe et au Moyen-Orient ont connu une croissance de 250 % pendant cette période.

En 2007, nous avons travaillé sur des processus visant à accélérer et à gérer notre croissance générale et à améliorer notre livraison de produits et de services aux clients. Nous avons accru notre capacité de fabrication et notre efficacité et avons installé une nouvelle chaîne dotée de la technologie de montage en surface. La chaîne a plus que doublé la capacité de montage en surface de la société et a permis de rapatrier la production externalisée. La capacité accrue a permis de centraliser tout le processus de fabrication à Montréal, occasionnant ainsi des réductions des coûts et une distribution plus efficace des produits finis.

Le 22 décembre 2008, nous avons conclu l'acquisition de la société fermée NVision, Inc. (aujourd'hui Miranda Technologies (G.V.D.), LLC), chef de file du développement et de la fabrication de routeurs, de systèmes de contrôle de routage et de régie finale situé à Grass Valley (Californie) en contrepartie de 40 millions de dollars américains au comptant. L'ajout des routeurs et des grilles de commutation très réputés de NVision à notre gamme de produits nous a permis d'améliorer notre combinaison de produits et notre expertise technique en plus de renforcer notre rôle de fournisseur de solutions de bout en bout à l'industrie de la télédiffusion. La société a déposé sur SEDAR la version anglaise de l'annexe 51-102A4 portant sur la déclaration d'acquisition d'entreprise, Form 51-102F4 – *Business Acquisition Report*, relativement à l'acquisition (disponible au www.sedar.com); ce document n'est pas intégré par renvoi dans la présente notice annuelle.

En 2009, nous avons terminé l'intégration de NVision, dont la consolidation de ses activités manufacturières électroniques à Montréal. Nous avons aussi continué, en 2009, à investir stratégiquement en R et D avec une insistance particulière sur le développement de produits de monitoring de réseaux et de TVHD, y compris des produits à 3Gbps/3D, afin de répondre à la demande croissante de l'industrie pour les plateformes 3D et 1080p. Pendant que la technologie TVHD continuait d'évoluer à l'échelle internationale, nous avons élargi notre réseau de distribution et avons augmenté notre capacité de vente par une présence accrue sur les marchés émergents. Pour la première fois en 2009, nos ventes internationales ont dépassé nos ventes en Amérique du Nord.

Le 8 septembre 2010, nous avons fait l'acquisition de l'ensemble des actions en circulation de la société fermée Omnibus Systems Limited (« OmniBus ») en contrepartie de 42,1 millions de dollars (32,0 millions d'euros), y compris les frais d'acquisition de 1,5 million de dollars et déduction faite de l'encaisse représentant 7,9 millions de dollars. OmniBus, établie à Loughborough, au Royaume-Uni, fournit aux entreprises de télédiffusion, de câblodistribution et de télédiffusion par satellite des solutions complètes d'automatisation et de gestion de contenu média couvrant tous les aspects des activités télévisuelles. Grâce à sa solution de mise en ondes et d'automatisation par TI appelée iTX, OmniBus renforce notre position concurrentielle et constitue une amélioration stratégique de notre gamme de produits et de notre expertise technique. Cette acquisition, associée à l'orientation accrue de Miranda sur le marché émergent et en expansion rapide des solutions de monitoring destinées aux fournisseurs de services de télévision (FST), élargit considérablement notre marché cible. OmniBus a été renommée Miranda Technologies (PA) Limited. La société a déposé sur SEDAR la version anglaise de l'annexe 51-102A4 portant sur la déclaration d'acquisition d'entreprise, Form 51-102F4 – *Business Acquisition Report*, relativement à l'acquisition (disponible au www.sedar.com); ce document n'est pas intégré par renvoi dans la présente notice annuelle.

Au cours de 2010, nous avons continué à encadrer activement les coûts pour réduire l'incidence du manque de vigueur des marchés américains tout en faisant des investissements stratégiques dans notre entreprise afin de nous positionner en vue d'une poursuite de la croissance. Nous avons ainsi canalisé notre attention sur le secteur à forte croissance du monitoring des FST et nous comptons maintenant parmi nos clients quatre des cinq principaux exploitants de câblodistribution aux États-Unis. Nous avons aussi considérablement renforcé notre organisation commerciale pour nous assurer d'une meilleure position sur nos marchés en évolution et notamment lancer une nouvelle initiative de leadership en matière de vente et une nouvelle stratégie de marché réelle orientée sur les 100 principaux comptes à l'échelle mondiale.

Stratégie de croissance

Notre objectif est d'être un chef de file de la fourniture de solutions matérielles et logicielles qui permettent aux télédiffuseurs, aux câblodistributeurs ainsi qu'aux sociétés de télévision par satellite et IP d'offrir davantage de contenu avec une qualité accrue, et ce, de façon concurrentielle. Nous comptons y parvenir en élargissant notre influence prépondérante dans nos activités de télédiffusion traditionnelle de base et en devenant un chef de file dans les secteurs à forte croissance que sont la mise en ondes fondée sur les TI et le monitoring pour les FST. En parallèle, nous nous attendons à augmenter la portée de notre distribution mondiale et à agrandir nos circuits de vente et de pénétration du marché, et ce, tant par une croissance interne que par des acquisitions sélectives. Nous cherchons à obtenir et à conserver une position de chef de file sur le marché en privilégiant les stratégies suivantes :

Engagement envers l'innovation rapide des produits

Nous avons la réputation d'offrir rapidement des innovations de produits sur le marché. En plus de la mise en œuvre continue de nouveaux procédés visant à optimiser le développement de nouveaux produits, nous avons l'intention de continuer à mettre au point de nouveaux produits qui seront encore plus performants et plus fonctionnels en collaborant constamment avec les clients en vue de déceler leurs besoins futurs et en intégrant de nouvelles technologies. Cette stratégie nous permettra d'augmenter notre part du marché et nos marges.

Chaque année, nous présentons de nombreuses améliorations et de nombreux nouveaux produits. Plus particulièrement, en 2010, nous avons lancé plusieurs nouveaux produits de mise en ondes pour la télévision en 3D stéréoscopique, dont les suivants :

- le produit modulaire primé Densité 3DX-3901, qui offre toutes les fonctions essentielles de traitement du signal 3D stéréoscopique et assure la conversion de grande qualité de formats 3D multiples, y compris RealD côte à côte et SENSIO^{MD} 3D;
- le produit Densité HMP-1801 qui permet la lecture de contenus 3D stéréoscopiques sur liaison HD double ou liaison HD simple en utilisant les formats côte à côte ou superposés et convient parfaitement aux courts clips d'animation en 3D ou à la lecture en boucle de l'image de fond en 3D;
- une nouvelle option de la 3D stéréoscopique pour le processeur d'habillage de chaînes Imagestore 750 qui produit un habillage en 3D stéréoscopique au moyen d'éléments graphiques en 3D stockés à l'interne ou d'entrées *fill and key* simples/doubles. Les graphiques d'habillage en TV3D s'intègrent totalement avec le système Vertigo d'automatisation des graphiques et de gestion des éléments de Miranda;

- toutes les mosaïques d'images Kaleido, y compris Kaleido-X, Kaleido-X16 et le système de base Kaleido-Modular, peuvent fournir des fonctions de monitoring des signaux 3D stéréoscopiques. En faisant appel à cette fonctionnalité haute performance pendant la production, un exploitant peut évaluer complètement la qualité vidéo et comparer les perspectives avant de les commuter entre deux caméras 3D stéréoscopiques.

De plus, la conservation de l'énergie et l'espace de sont des priorités de conception fondamentales pour nous. Notre dernière génération de produits offre une fonctionnalité supérieure tout en exigeant beaucoup moins d'énergie, de ventilateurs et d'espace. Ces produits plus silencieux et plus « verts » consomment également beaucoup moins de matières premières et créent moins de déchets électroniques à la fin de leur vie. La réduction de la consommation d'énergie et de l'espace signifie également une réduction des frais pour nos clients.

Accent sur les occasions de croissance du marché

Les télédiffuseurs sur chaînes multiples et les fournisseurs de services de télévision achètent du matériel de télédiffusion neuf ou mis à niveau pour combler les besoins de leurs clients ou affronter la concurrence. Nous continuerons à consacrer des efforts au chapitre de la vente et de la mise au point de produits pour tirer parti de ces occasions de croissance, y compris l'aménagement d'installations à chaînes multiples, les besoins en infrastructures de nouveaux fournisseurs de services de télévision, comme les sociétés de télécommunications, ainsi que la transition vers les systèmes de télédiffusion TVHD et numériques. Un des points clés est le développement des produits pour la HD, la mise en ondes axée sur les TI et les solutions de monitoring à l'intention des FST afin de répondre au rôle croissant des nouveaux services et appareils dans l'industrie de la télédiffusion.

Augmentation des ventes et de la portée de la distribution à l'échelle mondiale

Nous faisons appel à du personnel de vente directe sur un bon nombre de nos principaux marchés, soutenu par un réseau de distribution sur d'autres marchés. Nous cherchons continuellement à accroître notre personnel de vente directe dans d'autres régions géographiques, y compris sur les marchés émergents, pour renforcer nos relations avec notre clientèle de base et accroître les ventes récurrentes.

Accroissement de l'ampleur de la gamme des produits

Certains clients préfèrent des solutions plus intégrées et réduisent le nombre de vendeurs avec lesquels ils font affaire. Nous cherchons énergiquement à augmenter la gamme de nos produits afin de raffermir davantage notre position à titre de fournisseur clé pour nos clients.

Recours à une stratégie d'acquisition disciplinée

Nous ferons une analyse sélective des possibilités d'améliorer et d'élargir la gamme de nos produits et notre présence sur le marché au moyen d'acquisitions¹. Bien que notre croissance ait surtout été interne, nous avons fait un certain nombre d'acquisitions stratégiques dans le passé. En mai 2006, nous avons fait l'acquisition de VertigoXmedia Inc., ce qui nous a permis d'ajouter une gamme de logiciels de gestion de graphiques à nos produits existants d'habillage de chaîne. L'acquisition de NVision en décembre 2008 nous a donné une position de chef de file dans le domaine des routeurs et des grilles de commutation alors que l'acquisition d'OmniBus en septembre 2010 nous a permis d'offrir une gamme complète de solutions de mise en ondes, allant de la plateforme matérielle classique à la plateforme logicielle pleinement intégrée.

¹ Rien ne garantit que nous serons en mesure de réaliser une acquisition quelconque. À cet effet, veuillez consulter la rubrique « Facteurs de risques – Risque associé aux acquisitions ».

DESCRIPTION DE NOTRE ACTIVITÉ

Nos solutions

Nous concevons, fabriquons et commercialisons une vaste gamme de produits matériels et logiciels à haute performance qui aident les télédiffuseurs et les fournisseurs de services de télévision à réduire leurs coûts, à accroître leurs services, à augmenter leur chiffre d'affaires ainsi qu'à faciliter leur transition vers de nouvelles technologies de diffusion numérique.

Bon nombre de nos principaux produits fonctionnent de concert dans des systèmes. Par conséquent, la vente d'un type de produit se traduira souvent par des occasions de vente pour d'autres produits de Miranda. Afin de décrire nos produits dans la présente notice annuelle, nous les regroupons dans les catégories suivantes (il est possible de consulter des renseignements détaillés sur nos produits sur le site Web de l'entreprise à l'adresse www.miranda.com; l'information affichée sur notre site Web n'est pas intégrée par renvoi dans la présente notice annuelle) :

Matériel d'infrastructure numérique

Ces produits sont utilisés dans toute l'industrie de la télédiffusion afin d'exécuter les diverses fonctions de traitement et de distribution des signaux, comme la conversion de l'analogique au numérique ou le passage de la télédiffusion à définition standard (DS) à la haute définition (HD). Nous commercialisons plus de 150 produits d'interface qu'utilisent les intervenants de l'industrie de la télédiffusion pour créer, grouper et distribuer un contenu télévisé ainsi que pour assurer les nombreuses fonctions de traitement et de distribution de signaux. Les produits d'interface se divisent en deux groupes :

Produits modulaires Densité

Les produits d'interfaçage et de distribution constituent des éléments essentiels d'une installation de télédiffusion. Ces produits modulaires produisent une interface entre les signaux audio et vidéo, les distribuent, les convertissent et les commutent. Les modules primés Densité fournissent une vaste gamme de fonctions, y compris l'interfaçage, l'habillage, les mosaïques d'images et la diffusion. Ils se caractérisent par une intégration fonctionnelle source d'économies, une économie de l'espace et de l'énergie nécessaire, un son 5.1 sophistiqué et des fonctions de contrôle. Comptant plus de 80 cartes différentes, la gamme Densité peut combler l'éventail complet des directives en matière d'interfaçage vidéo et audio, et peut aussi remplir d'autres fonctions clés de mise en ondes au moyen d'une seule plateforme 3Gpbs. Une caractéristique clé de la gamme Densité est le niveau élevé de fonctionnalité sur une seule carte, ce qui permet de réduire les coûts d'achat et d'entretien, et simplifie également l'intégration et le contrôle pour nos clients. Parmi les clients des modules Densité, on compte NBC Universal, ABC, Sinclair Broadcast Group (exploitant du plus grand nombre de stations de télévision locales aux États-Unis), Gannett Broadcasting (exploitant de 23 stations de télévision aux États-Unis), Century Communications (une des plus importantes entreprises de l'industrie des médias et du divertissement en Inde, basée à New Delhi), Mega TV (le service télévision par IP de Korea Telecom), Canal+ (une chaîne de télévision payante française), Télé-Québec et Radio-Canada/CBC.

Interfaces autonomes et miniatures

Compacts, légers et faciles à installer, nos produits de la gamme picoLink convertissent les signaux et conviennent parfaitement aux applications de monitoring vidéo et audio dans des lieux restreints, comme dans les camions de télédiffusion. Nous offrons également des interfaces portables très adaptées pour la conversion HDV, DV et DVI.

Systèmes de routage

Les systèmes de routage procurent aux clients la capacité de mettre en liaison des appareils tels que des caméras, des répartiteurs de production et de régie centrale, et des unités de stockage de contenu. Les liaisons ainsi établies doivent pouvoir acheminer des signaux de différents formats sans erreur de transmission, et la disponibilité du signal doit être garantie. Pour les activités de télédiffusion, ces routeurs doivent constamment traiter le débit intégral de chaque signal et assurer un accès non bloquant en permettant un nombre illimité de connexions uniques ou multiples. Ces caractéristiques différencient ces produits des routeurs de données utilisés en informatique.

Nos routeurs NVISION ont fait leurs preuves auprès des principaux télédiffuseurs du monde entier et sont réputés pour leur fiabilité absolue. Ils offrent également le traitement audio intégré, au titre des efficacités des coûts, des systèmes de contrôle sophistiqués et une intégration élevée au niveau de l'ensemble d'un site.

Les routeurs et systèmes de contrôle du routage NVISION sont utilisés au sein d'importants sites de télédiffusion partout dans le monde dont DirecTV, ABC, FOX, ESPN, BSkyB, Sky New Zealand, et Discovery.

Système TI de mise en ondes automatisé

Notre acquisition d'OmniBus en 2010 nous permet d'offrir iTX, une plateforme TI de transmission automatisée. De nos jours, les télédiffuseurs exercent leurs activités dans un environnement média de plus en plus fluide et concurrentiel. Parallèlement au besoin permanent de réaliser des efficacités plus grandes et de façon plus économique, ils sont confrontés aux demandes de versions multiples et de leur intégration à de nouvelles plateformes, ainsi qu'au besoin de réagir rapidement aux conditions du marché au fur et à mesure que surgissent de nouvelles opportunités. iTX comble ces besoins en offrant une plateforme de transmission logicielle automatisée dotée de toutes les caractéristiques qui réduit grandement les coûts et la complexité de la chaîne de diffusion classique. Déployée dans les installations de mise en ondes les plus importantes au monde, iTX est une solution aux résultats démontrés très flexible et adaptable qui convient parfaitement aux besoins très avancés des chaînes à forte cote. Elle fournit une fonctionnalité de bout en bout et une rationalisation du déroulement du travail et la capacité d'optimiser la valeur du contenu et des ressources en personnel.

Il existe plus de 1 000 chaînes iTX existantes dans le monde entier chez des télédiffuseurs principaux et dans des centres de mise en ondes.

Habillage et régie finale (mise en ondes)

Nos produits de mise en ondes permettent à leurs utilisateurs d'assembler les émissions à partir de sources multiples en régie finale. Une solution de mise en ondes comprend une application principale de commutation de mise en ondes permettant la commutation entre divers services comme les émissions et les messages publicitaires et une application d'habillage de chaîne permettant l'affichage simultané d'éléments graphiques en temps réel (par exemple, les indicatifs et logos de la station, les bandes-

annonces en cours d'émission, les incrustations pendant la générique de fin d'émission, les grilles horaires, les bannières publicitaires statiques ou défilantes et les bulletins de météo). Nos applications principales de commutation et d'habillage de chaîne sont spécialement conçues pour combler la demande croissante de systèmes à chaînes multiples utilisés dans l'industrie de la télévision.

Compte tenu de la prolifération des nouvelles chaînes thématiques, il devient de plus en plus important pour les télédiffuseurs d'« habiller » leurs signaux au moyen de logos, d'indicatifs musicaux et d'information en direct afin de capter l'attention des téléspectateurs, de mousser les émissions à venir et de permettre l'affichage des annonces du commanditaire. Nous offrons des systèmes d'habillage de chaîne de pointe à Discovery, NTS (le fournisseur de service de télévision mobile du Japon), MTV Networks Benelux, Sky, Canal+, Trinity Broadcasting Network (le plus grand réseau d'émissions religieuses au monde), NBC Universal, TBS, Viacom et plusieurs autres.

Visuels d'actualités

Nous offrons un ensemble de produits et de services améliorant la productivité, l'automatisation des visuels pour les actualités, des processeurs graphiques hautes performances en 3D et 2D et des services d'assistance en créativité et techniques. La gamme Vertigo d'automatisation des graphismes pour les actualités réduit les coûts opérationnels en rationalisant la gestion des tâches graphiques et des éléments, ainsi que leur préparation et leur diffusion. Elle améliore aussi l'homogénéité de la diffusion et encourage l'utilisation de graphiques plus riches avec une diffusion plus rapide. Les clients de Vertigo comprennent Télévision Suisse Romande (TSR), Post-Newsweek et la division de Discovery en Amérique latine.

Mosaïques d'images

Pour combler les besoins des télédiffuseurs désireux de construire de grands murs de moniteurs pour visionner simultanément un nombre élevé de signaux vidéo, nous avons pavé la voie à l'utilisation de grands écrans multi-image au sein de l'industrie de la télédiffusion. Notre gamme de systèmes d'affichage multi-image Kaleido de pointe intègre un nombre important de caractéristiques des murs de moniteurs en un seul écran permettant aux télédiffuseurs de remplacer les rangées de moniteurs à écran cathodique classiques dans une régie ou un véhicule de production mobile par un petit nombre d'écrans plats. Parmi les acheteurs de nos mosaïques d'images, on compte ABC Television, PGA Tour Productions, CCTV (Chinese Central Television), ZDF (le plus grand télédiffuseur allemand), la chaîne argentine Canal 7, MLB Network (la chaîne de câblodiffusion en continu de la Ligue majeure de baseball), TVN 24 (première chaîne de nouvelles en Pologne), Télévision Suisse Romande (TSR) et Télé-Québec.

Monitoring de signaux et de sites

Les produits de monitoring et de contrôle permettent aux clients de visualiser, de contrôler et de gérer un nombre élevé de signaux de télédiffusion dans toute leur infrastructure disséminée sur le plan géographique. Ces produits intéressent tant les télédiffuseurs, qui créent les émissions, que les fournisseurs de services de télévision, qui les acheminent aux téléspectateurs par câble, satellite ou TVIP (télévision par protocole Internet). Ces produits comprennent les processeurs d'affichage multi-image des centres de contrôle de réseaux ainsi que les produits de monitoring et de contrôle par IP dans l'ensemble du site.

Notre gamme iControl de produits de monitoring de signaux et de sites comprend des systèmes préconfigurés destinés aux télédiffuseurs, notamment pour le monitoring de la diffusion et des stations distantes et le contrôle de la qualité des flux entrants. Elle assure également le monitoring de la qualité de l'expérience (QdE) pour les fournisseurs de services de télévision par câble, TVIP et satellite. Pour les besoins plus complexes, le système iControl Web peut être adapté pour procurer un système de gestion du réseau de bout en bout.

En permettant à l'exploitant d'assurer le monitoring et le contrôle de plus de chaînes au moyen d'un déroulement du travail plus efficace, les systèmes iControl permettent aux télédiffuseurs et aux fournisseurs de services de télévision d'adopter des modèles de coûts inférieurs. Les systèmes iControl peuvent réduire les coûts du monitoring à toutes les étapes clés de la mise en ondes et de la distribution télévisuelle, et ce, à un seul site ou au sein d'un grand réseau de distribution.

Parmi les utilisateurs du iControl, on compte NBC, RFO (Réseau France Outre-mer), Verizon (une grande entreprise de télécommunications des États-Unis), Danmarks Radio (le diffuseur national danois), MTV Networks Benelux et ABC Television.

Concurrence

Le marché du matériel de télédiffusion est fragmenté et compte plusieurs centaines de fabricants fournissant un éventail de produits destinés à divers sous-segments du marché. La concurrence se fonde sur un certain nombre de facteurs, dont l'innovation, la fiabilité du rendement du produit, l'importance de la gamme des produits, le service et le soutien à la clientèle, la présence sur le marché et les prix.

Nous faisons face à différents concurrents pour chacune de nos gammes de produits dans différents pays. Nos principaux concurrents comprennent les suivants :

- Axon Digital Design BV (Pays-Bas)
- Evertz Technologies Limited (Canada)
- Grass Valley USA LLC (États-Unis)
- Harris Corporation (États-Unis)
- Snell Limited (Royaume-Uni)

Bien que certains de ces concurrents soient plus importants et dotés d'un capital supérieur au nôtre, nous croyons que notre engagement envers l'innovation et la clientèle nous permet d'assurer une concurrence efficace.

Ventes, commercialisation et distribution

Nous vendons principalement à des clients utilisant des technologies de pointe des produits choisis en fonction de leur performance, qualité et caractéristiques. Notre équipe de vente est structurée en fonction des territoires géographiques, est axée sur les solutions et cible les installations à chaînes multiples, les grands réseaux et les fournisseurs de services de télévision. L'équipe vend directement aux utilisateurs finaux et aux intégrateurs de systèmes du secteur de la télédiffusion. Nous faisons aussi appel à des distributeurs pour les plus petits marchés ou lorsqu'il est par ailleurs plus économique de le faire. En 2010, nous avons renforcé notre organisation commerciale afin d'être en position plus favorable sur nos marchés en évolution, notamment en renouvelant la direction de l'équipe de vente et en lançant une nouvelle stratégie orientée marché et centrée particulièrement sur nos 100 comptes les plus importants à l'échelle mondiale.

Fabrication

Nous concevons, assemblons, fabriquons, mettons au point, testons, emballons et expédions nos produits à partir de nos installations de Montréal. De plus, nous assemblons, testons et assurons la mise au point de produits à Grass Valley, en Californie et exploitons des centres de développement à Wallingford (Royaume-Uni), à Loughborough (Royaume-Uni) et à Paris (France). En 2009, nous avons transféré les activités manufacturières d'assemblage électronique de Grass Valley à Montréal, ce qui a permis d'améliorer les coûts et d'assurer une distribution plus efficace des produits finis.

Nous accomplissons la plupart de nos fonctions essentielles liées à la fabrication à l'interne, y compris l'intégration et les tests finaux. Une installation de montage en surface interne située à Montréal exécute la plupart des assemblages de nos cartes de circuits, fonction qui est complétée par l'impartition régulière de l'assemblage d'un petit nombre de produits à des fabricants à façon. Une nouvelle chaîne de montage en surface a été installée en 2008. La chaîne a doublé la capacité de montage en surface de la société et permet le rapatriement de la production en impartition. Bien que la production à l'interne permette un meilleur contrôle des coûts de production et des stocks, l'impartition à petite échelle offre une souplesse et une efficacité accrues en cas de variation des volumes de production.

Fournisseurs

Nos principaux fournisseurs sont des fabricants de composantes électroniques stratégiques, comme Genum Corporation, et des distributeurs de composantes, comme Arrow Electronics Inc. et Future Electronics Inc. Nous collaborons avec les fabricants de composantes afin d'obtenir des renseignements poussés sur leurs nouveaux produits. Nous communiquons nos prévisions quant à la production à nos fournisseurs les plus importants afin d'optimiser les stocks et de réduire les délais de mise en œuvre.

Dans la conception de notre matériel, nous nous efforçons d'obtenir les composantes auprès de multiples fournisseurs. Toutefois, à l'occasion, il peut être difficile d'y parvenir.

Recherche et développement

L'innovation est un aspect fondamental du marché du matériel de télédiffusion, et les activités de R et D ont eu une importance primordiale depuis notre création. Environ le tiers de nos employés travaillent au développement de produits. Pour préserver notre place prépondérante en matière de technologie, nous accroissons nos dépenses en R et D au fur et à mesure que nos produits d'exploitation augmentent. En 2010, nous avons engagé 23,2 millions de dollars en R et D.

Nous comptons un certain nombre de directeurs des produits dont la fonction principale est de rencontrer les clients et de cerner leurs nouveaux besoins afin d'élaborer un plan de conception des produits réalisable. Les membres de notre haute direction responsables des activités se réunissent plusieurs fois par année pour examiner ces plans et orienter davantage le travail de l'équipe de R et D.

Au fil des ans, nous avons obtenu de multiples prix soulignant l'innovation, comme le Pick Hit Award de la revue *Broadcast Engineering*, le Superior Technology Award de la revue *TV Technology*, le Pick Hit de la revue *Video Systems* et le NAB Pick Hit de la revue *Millimetre*.

ACTIVITÉS À L'ÉTRANGER

Nous exerçons actuellement nos activités au Canada, aux États-Unis d'Amérique, au Royaume-Uni, en France, aux Émirats arabes unis, à Hong Kong, au Japon, en Chine, en Malaisie et à Singapour.

Les activités internationales sont soumises à des risques économiques et des débouchés différents. La situation qui règne dans les divers emplacements influe sur nos coûts. Nous sommes également soumis aux risques et aux occasions de change, qui peuvent avoir une incidence négative ou positive sur notre information financière consolidée en raison de la conversion des résultats financiers étrangers en dollars canadiens. Nous croyons que cette diversification à l'échelle internationale a permis de réduire notre risque économique d'ensemble. Se reporter aux sous-rubriques « Incertitudes économiques à l'échelle mondiale », « Prix de transfert », « Taux de change » et « Activités internationales » de la rubrique « Facteurs de risque ».

EMPLOYÉS

Au 31 décembre 2010, nous comptons environ 660 employés, dont environ 360 situés à notre siège social, à Montréal. Aucun de nos employés n'est syndiqué.

Nous nous efforçons de repérer, d'attirer et de conserver des employés talentueux, fortement motivés et orientés sur la clientèle et le travail en équipe pour favoriser notre croissance. Nous considérons que nos employés constituent un atout concurrentiel important. Par le passé, nous avons largement réussi à fidéliser nos employés clés, y compris les membres de la direction, en accordant une grande priorité à la création et à l'encouragement d'un climat de travail enrichissant, stimulant et stable. Nous offrons des primes et des avantages fondés sur le rendement personnel et sur celui de l'entreprise, l'ancienneté et le milieu de travail.

NOS MARCHÉS

L'industrie du matériel de télédiffusion dessert les clients dans toute la chaîne de valeur de l'industrie de la télédiffusion, dont les créateurs de contenu (sociétés de production et de postproduction), les groupeurs de contenu (télédiffuseurs et chaînes thématiques) et les fournisseurs de services de télévision (sociétés de câblodistribution et de télédiffusion par satellite et, de plus en plus, les sociétés de télécommunications qui offrent des services de télévision). Chacun de ces groupes a des besoins variables en termes d'acquisition, de stockage, de conversion, de gestion et de livraison de contenu vidéo et audio. Le marché global du matériel de télédiffusion comprend des solutions et des produits interdépendants servant aux différentes opérations constituant le déroulement du travail dans un studio de télédiffusion. La demande visant certains de ces produits est parvenue à maturité (comme les systèmes à bandes), tandis que la demande visant certains autres produits augmente rapidement (comme les graphiques numériques en direct, l'automatisation et les systèmes de monitoring). Selon l'International Association of Broadcast Manufacturers (IABM), le marché annuel total du matériel de télédiffusion s'établissait à environ 12,5 milliards de dollars américains en 2010. Nous sommes d'avis que ces produits et solutions que nous ciblons, qui permettent la création et la distribution de contenu au moyen de nouvelles normes technologiques, affichent une croissance rapide en raison des facteurs clés stimulant l'industrie décrits ci-après.

Intervenants de l'industrie

Créateurs de contenu : sociétés de production et de postproduction

Les sociétés de production et de postproduction créent la programmation, les messages publicitaires et le contenu promotionnel utilisés par les télédiffuseurs, les chaînes thématiques et les fournisseurs de services de télévision (entreprises de câblodistribution, de télédiffusion par satellite et de télécommunications). Les sociétés de production et de postproduction ont traditionnellement utilisé du matériel de production vidéo analogique coûteux. Les nouveaux produits vidéo numériques, qui allient l'informatique et la vidéo spécialisée, peuvent améliorer le déroulement du travail et réduire sensiblement le coût de l'acquisition du matériel tout en conservant une grande qualité.

Groupeurs de contenu : télédiffuseurs et chaînes thématiques

Habituellement, les télédiffuseurs comme NBC Universal, BBC Broadcasting et Radio-Canada/CBC agencent et habillent le contenu obtenu de sociétés de production afin de créer la programmation télévisuelle. Ces organisations internationales, nationales et régionales peuvent diffuser leurs émissions par ondes libres directement au téléspectateur ou par l'entremise d'entreprises de câblodistribution, de télédiffusion par satellite ou de télécommunications.

Les chaînes thématiques diffèrent des télédiffuseurs parce qu'elles créent une programmation très ciblée, comme les sports, la musique ou le cinéma, qui est diffusée par les fournisseurs de services de télévision ainsi que par les télédiffuseurs. Habituellement, les chaînes thématiques exercent leurs activités à partir d'importantes installations à chaînes multiples qui leur permettent de regrouper l'exploitation, la promotion, les ventes et une certaine partie de la création du contenu. Ainsi, les activités mondiales actuelles de Discovery rejoignent plus de 170 pays et territoires avec plus de 100 réseaux de programmation particulière à partir de quatre installations sources situées aux États-Unis, au Royaume-Uni et à Singapour. Les chaînes thématiques ont connu une croissance rapide liée au succès de la télévision à chaînes multiples et accaparent maintenant une forte part de l'auditoire aux États-Unis.

Ces groupeurs de contenu utilisent du matériel de télédiffusion dans presque tous les aspects de leurs activités, du regroupement et de la livraison de contenu à l'ajout de leur propre habillage à la programmation existante.

Livraison de contenu : fournisseurs de services de télévision

Les fournisseurs de services de télévision comprennent les exploitants de services par câble et par satellite et, de plus en plus, certaines entreprises de télécommunications qui transmettent les signaux de télévision à leurs abonnés. Les grands réseaux de câblodistribution comprennent ComCast, Time Warner et Rogers. Les grandes sociétés de services par satellite comprennent Dish Network, British Sky Broadcasting (Sky), Canal+, DirecTV et Bell ExpressVu. Les entreprises de télécommunications ont, par le passé, mis l'accent sur la transmission de la voix et de données. Stimulées par la forte concurrence des sociétés de câblodistribution qui offrent maintenant des services de transmission de la voix et de données, les entreprises de télécommunications commencent à construire et à aménager l'ensemble de leur infrastructure vidéo. Ainsi, Verizon et AT&T ont lancé des services de télévision numérique au moyen de la TVIP à l'intention des clients résidentiels dans certaines régions des États-Unis. Les pays de l'Europe de l'Ouest, incluant l'Allemagne et la France, mènent présentement le marché de la TVIP et offrent une grande couverture de ces services, qui font concurrence aux services de fournisseurs de services traditionnels.

Facteurs clés stimulant l'industrie

L'industrie du matériel de télédiffusion dessert les clients à chaque étape de la chaîne de valeur de l'industrie de la télédiffusion, des créateurs et groupeurs de contenu aux fournisseurs de services de télévision. À chaque étape, les clients ont des besoins de stockage, de conversion, de gestion et de livraison de contenu vidéo et audio.

Le marché mondial du matériel de télédiffusion comprend des solutions et des produits interdépendants servant aux différentes opérations constituant le déroulement du travail de télédiffusion. La demande de certains de ces produits est parvenue à maturité, particulièrement en ce qui concerne la télévision à définition standard, et est réorientée vers le graphique en direct, l'infrastructure destinée à la haute définition, les systèmes de monitoring et les solutions de mise en ondes.

Les facteurs clés stimulant l'industrie sont les suivants :

Mise à niveau

La totalité de la chaîne de production et de livraison vidéo devient de plus en plus complexe, de sorte que l'industrie doit mettre à niveau ses capacités pour pouvoir fournir de nouveaux services et appareils.

Nouveaux services :

- la télévision à haute définition (« TVHD ») progresse : l'adoption de la TVHD a maintenant atteint le seuil nécessaire en Amérique du Nord et se poursuit dans le reste du monde, stimulant la demande de production et de livraison de contenu HD;
- les services 3D sont maintenant offerts pour les films de qualité supérieure et les sports en direct; et
- les services vidéo à la demande et interactifs prennent de l'ampleur et sont de plus en plus utilisés, nécessitant la mise en place de nouvelles infrastructures.

Nouveaux appareils :

- Distribution multiplateformes : les fournisseurs de services réorientent maintenant le contenu qu'ils diffusent sur leurs réseaux de base afin de pouvoir le transmettre à des ordinateurs personnels et à des appareils portatifs connectés à Internet.

Expansion des besoins en monitoring de réseaux

La prolifération des nouveaux services et appareils a créé des besoins technologiques importants chez les fournisseurs de services de télévision dans le domaine du monitoring des réseaux vidéo. Étant donné les flux de données associés à la distribution multiplateformes et à la vidéo à la demande, le nombre de flux devant être l'objet de monitoring s'accroît rapidement, la concurrence s'intensifie entre les fournisseurs de services et le maintien de la qualité vidéo sans égard à la plateforme s'impose.

Sensibilité accrue aux coûts

La sensibilité accrue aux coûts résultant de la concurrence serrée entre les télédiffuseurs et les fournisseurs de services de télévision fait en sorte que de nombreux télédiffuseurs cherchent de nouvelles manières de contrôler leurs coûts. En investissant dans une infrastructure et du matériel de monitoring modernes, ils peuvent automatiser ou simplifier nombre des processus de la chaîne de valeur et réduire considérablement leurs coûts d'exploitation.

Impartition des activités de diffusion

La volonté de contrôler les coûts et de se concentrer sur la production, l'acquisition et la gestion de contenu incite de plus en plus les télédiffuseurs à impartir à des tiers ou à centraliser leurs fonctions techniques. C'est la mise en ondes qui constitue de loin la part la plus importante du marché croissant des services impartis.

Importance accrue des marchés émergents

Plusieurs marchés émergents vivent les premiers stades de la mise au point de leur infrastructure de télédiffusion. Au fur et à mesure que les fournisseurs lancent leurs services et que les coûts de la télévision de base diminuent, les produits tirés de la publicité et des abonnements aux services de télévision augmentent rapidement. Les marchés émergents seront stimulés principalement par la conversion de l'analogique au numérique (qui en est aux premiers stades), la mise en place de la TVHD et la modernisation des installations de production et de télédiffusion.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Nous avons recours à un ensemble de brevets, de droits d'auteur, de secrets commerciaux, de marques, de savoir-faire et d'autres renseignements exclusifs pour protéger nos droits de propriété intellectuelle. Bien que nous ayons actuellement un grand nombre de brevets et de demandes de brevet, la majeure partie de notre technologie principale est surtout protégée par des secrets commerciaux et des droits d'auteur. Nous exigeons que tous nos employés, consultants, partenaires commerciaux et autres entrepreneurs concluent une entente de confidentialité afin de vous protéger contre la divulgation de nos renseignements exclusifs.

Les codes sources de nos logiciels sont protégés par des secrets commerciaux et en tant qu'œuvres protégées non publiées. Toutefois, une protection efficace des droits d'auteur pourrait ne pas être possible dans certains pays où nous commercialisons nos solutions. Certains modules de nos produits utilisent ou intègrent des logiciels en libre accès (des codes sources qui appartiennent au domaine public et qui ne sont pas exclusifs).

Nous avons également des enregistrements et des demandes d'enregistrement pour certaines de nos marques de commerce au Canada, aux États-Unis et en Europe.

CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE

Nos marchés cibles sont réglementés par la Federal Communications Committee (FCC) aux États-Unis et par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) au Canada. Bon nombre de marchés dans le monde sont régis par des organismes de réglementation analogues. Ces organismes dictent les politiques régissant le contenu et la transmission de la télédiffusion. Aux États-Unis, la FCC a imposé des exigences à l'égard de la transition au numérique.

Nos produits font l'objet de normes fixées par des groupes de l'industrie comme la SMPTE (Society of Motion Picture and Television Engineers), l'ATSC (Advanced Television Systems Committee), l'UER (Union européenne de radiodiffusion) et l'AES (Audio Engineering Society). Bien qu'elles ne soient pas obligatoires en droit, ces normes sont généralement reconnues par l'industrie et sont suivies en pratique.

Bien que nos produits ne soient pas habituellement conçus pour être utilisés de façon générale par les consommateurs, nous avons pris des mesures supplémentaires pour obtenir l'approbation de l'Underwriters Laboratories Inc. et de l'Association canadienne de normalisation et le marquage « Conformité européenne » pour la plupart de nos produits.

Nos activités sont assujetties à diverses lois et divers règlements fédéraux, provinciaux et locaux en matière d'environnement. Ces lois et règlements concernent, entre autres, le rejet de contaminants dans l'eau, dans l'air et sur les terrains, l'élimination des déchets et la manutention, l'entreposage et le transport de matières dangereuses. Nous utilisons une quantité limitée de matières dangereuses dans le cadre de nos activités, et la direction croit que nous avons exploité et exploitons, à tous les égards importants, notre entreprise conformément à toutes les lois applicables en matière d'environnement. Plus particulièrement, nous avons pris des mesures pour nous conformer aux directives adoptées par l'Union européenne concernant les déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) et la réduction de substances dangereuses (RSD) et à des règlements RSD analogues adoptés par la Chine. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

FACTEURS DE RISQUE

Malgré que nous soyons confiants face à nos perspectives à long terme, les risques et incertitudes qui suivent pourraient avoir un impact sur notre capacité de réaliser nos objectifs stratégiques de croissance. Outre les autres renseignements figurant dans la présente notice annuelle, il importe que les acquéreurs éventuels examinent attentivement les facteurs suivants. D'autres risques et incertitudes dont nous n'avons pas actuellement connaissance ou que nous considérons actuellement comme négligeables peuvent également perturber nos activités commerciales et entraîner une diminution du cours de nos actions ordinaires. La matérialisation de l'un ou l'autre des risques suivants pourrait nuire à notre entreprise et avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Le cours de nos actions ordinaires pourrait alors accuser une baisse, et nos actionnaires pourraient perdre une partie ou la totalité de leur placement.

Risques propres à nous et à notre entreprise

Nouveaux produits et évolution de la technologie

Nos produits s'adressent à des marchés concurrentiels qui se caractérisent par une évolution rapide de la technologie et des normes industrielles et par de fréquents lancements de nouveaux produits. Nos produits se fondent sur une technologie complexe et sont conçus de façon à être compatibles avec les normes industrielles actuelles et en évolution, et nous investissons d'importantes ressources dans le développement des produits pour les marchés que nous desservons. Notre succès continue de dépendre de l'acceptation de nos produits existants par le marché ainsi que de notre capacité à améliorer ces produits et à lancer de nouveaux produits et des produits dotés de nouvelles caractéristiques qui répondent aux exigences changeantes de la clientèle. Des retards dans le développement de nouveaux produits ou d'améliorations à nos produits ou l'indifférence des marchés à l'égard de nos nouveaux produits ou améliorations pourraient nuire à notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Gestion de la croissance

La croissance de nos activités accapare des ressources humaines, financières et de direction. Notre capacité de gérer notre croissance future sera fonction en grande partie d'un certain nombre de facteurs dont notre capacité à rapidement :

- engager et former un personnel de vente et de commercialisation en vue d'assurer une présence accrue sur les marchés en évolution et tenir le personnel informé des caractéristiques techniques, des problèmes et des arguments de vente clés de nos produits;
- attirer et conserver du personnel technique compétent afin de poursuivre la mise au point de produits et de services fiables et vendables qui comblent les besoins changeants de notre clientèle;
- augmenter notre capacité de production pour répondre à des augmentations subites de la demande visant certains produits fabriqués dans nos installations;
- établir une capacité de service à la clientèle au fur et à mesure de l'augmentation des ventes de façon à pouvoir assurer le service à la clientèle sans détourner les ressources allouées à la mise au point des produits;
- augmenter de façon importante nos contrôles informatiques, financiers et de gestion à l'interne de façon à pouvoir continuer à contrôler nos activités et offrir un soutien aux autres domaines fonctionnels au sein de Miranda au rythme de notre croissance et de l'augmentation de notre personnel.

Toute incapacité à gérer notre croissance ou à maintenir notre rentabilité pourrait avoir un effet négatif important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Percée sur les marchés et croissance continue

Notre capacité à percer davantage nos marchés principaux et les territoires où nous faisons concurrence ou à assurer l'expansion de notre entreprise dans d'autres pays de la région Europe Moyen-Orient Afrique, des Amériques, de l'Asie ou d'ailleurs, dans la mesure où nous croyons avoir repéré des occasions intéressantes d'expansion géographique futures, dépend de nombreux facteurs dont beaucoup sont indépendants de notre volonté. Nous ne pouvons garantir que nos efforts pour accroître notre percée sur nos marchés principaux et territoires existants seront fructueux. Un échec à ce titre pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Ventes portant sur des commandes importantes

Nous prévoyons que les ventes importantes de solutions complexes continueront de constituer une partie importante de nos produits d'exploitation. Nos produits d'exploitation trimestriels et annuels pourraient fluctuer si i) les ventes à un ou plusieurs de nos clients sont retardées ou ne sont pas conclues au cours d'un trimestre donné, ii) des modalités contractuelles nous empêchent de constater des produits d'exploitation au cours du trimestre en question, iii) l'adoption par les télédiffuseurs d'infrastructures de réseau numériques et de la HD ralentit, iv) nous ne sommes pas en mesure de parachever dans les délais des installations complexes pour nos clients, v) nos clients réduisent leurs investissements en capitaux dans nos produits en raison d'un ralentissement de la croissance économique ou vi) un de nos clients importants met fin à sa relation avec nous ou réduit de façon importante les affaires qu'il conclut avec nous.

Propriété intellectuelle

Nous devons protéger notre technologie exclusive et exercer nos activités sans contrefaire les droits de propriété intellectuelle d'autres entités. Nous avons recours à un ensemble de brevets, de droits d'auteur, de secrets commerciaux, de savoir-faire et d'autres renseignements exclusifs pour protéger nos droits de

propriété intellectuelle. Bien que nous ayons actuellement plus de 35 brevets et demandes de brevet, la majeure partie de notre technologie est protégée principalement par des secrets commerciaux et des droits d'auteur. Ces mesures pourraient ne pas réussir à protéger adéquatement notre technologie exclusive et notre propriété intellectuelle et ne pas non plus nous conférer d'avantages concurrentiels. D'autres entités pourraient mettre au point un bien essentiellement équivalent à notre propriété intellectuelle, avoir accès à nos secrets commerciaux ou à d'autres éléments de notre propriété intellectuelle ou encore les divulguer. Des personnes non autorisées pourraient tenter de copier des éléments de nos produits ou d'obtenir des renseignements que nous jugeons exclusifs. Le contrôle de l'utilisation non autorisée de notre technologie exclusive, si nous sommes tenus de l'assurer, pourrait être difficile, prendre du temps et être onéreux. De plus, rien ne garantit que nos moyens de protection de nos droits exclusifs seront adéquats. Les coûts de ce contrôle et de notre défense en cas de contrefaçon de notre propriété intellectuelle et l'impossibilité de protéger nos droits exclusifs pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Allégations de contrefaçon par des tiers

Nous ne pouvons déterminer avec certitude si des brevets de tiers existants ou si la délivrance de brevets de tiers nous obligerait à modifier notre technologie, à obtenir des licences ou à mettre fin à certaines activités. Il y a eu un nombre important de procès en matière de brevets, de marques de commerce et d'autres droits de propriété intellectuelle mettant en jeu des entreprises du secteur de la technologie. Si nous sommes tenus responsables de contrefaçon de brevets, de marques de commerce ou d'autres droits de propriété intellectuelle, un jury ou un juge pourrait accorder des dommages-intérêts importants et nous interdire de distribuer les produits qui contrefont les brevets, les marques de commerce ou autres droits de propriété intellectuelle dans des territoires où ces droits sont en vigueur. Une telle situation pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Il est probable que nous soyons à l'avenir l'objet d'allégations de contrefaçon. Il est possible que de tels différends ne puissent pas être réglés selon des modalités commerciales raisonnables et donnent lieu à des poursuites longues et coûteuses.

Sans égard à leur bien-fondé, de tels différends pourraient prendre du temps et être coûteux à défendre tout en détournant l'attention que la direction accorde à notre entreprise. De tels différends pourraient aussi entraîner des retards ou des arrêts des expéditions de produits et nous imposer d'importantes responsabilités. Dans le cas de différends liés aux droits de propriété intellectuelle, nous pourrions être obligés de conclure des conventions de redevances ou de licence coûteuses ou de modifier la technologie contrefaite ou de cesser de l'utiliser. Par conséquent, de tels différends pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Perte des droits d'utilisation de logiciels ou de composants fournis par des tiers

Nous obtenons de tiers certains logiciels sous licence, généralement de façon non exclusive, que nous utilisons dans nos produits et nos activités; de plus, nous utilisons des composants de fournisseurs auxquelles est intégrée la propriété intellectuelle utilisée par ces fournisseurs. Si l'une de ces licences était résiliée ou si des concédants ou des fournisseurs omettaient de préserver, de protéger ou de mettre à niveau de façon adéquate leurs logiciels ou leurs droits de propriété intellectuelle, nous pourrions être incapables d'expédier à temps nos produits pendant que nous chercherions à mettre en œuvre une technologie de rechange offerte par d'autres sources et pourrions avoir à effectuer d'importants investissements non planifiés en cas d'obligation de mettre au point nous-mêmes une autre technologie. En outre, des technologies de rechange pourraient ne pas être offertes par d'autres sources selon des modalités commerciales raisonnables. À l'avenir, il pourrait être nécessaire ou souhaitable d'obtenir

d'autres licences de technologie auprès de tiers concernant un ou plusieurs de nos produits ou des technologies actuelles ou futures afin d'améliorer nos offres de produits. Nous risquons de ne pas être en mesure d'obtenir des droits de licences visant la technologie ou les composants nécessaires selon des modalités raisonnables sur le plan commercial, si nous le pouvons. Bien qu'il puisse être nécessaire ou souhaitable à l'avenir d'obtenir des licences visant un ou plusieurs de nos produits, ou nos technologies actuelles ou futures, nous pourrions ne pas être en mesure de les obtenir selon des modalités raisonnables sur le plan commercial, si nous les obtenons.

Utilisation de logiciels en libre accès

Certains modules de nos produits utilisent ou intègrent des composants de logiciels en libre accès conçus par des tiers sur lesquels nous n'avons aucun contrôle. Nous ne disposons d'aucune garantie que ces composants ne contreviennent pas aux droits de propriété intellectuelle d'autres personnes. Nous pourrions être visés par des réclamations en contrefaçon et tenus responsables relativement à l'utilisation de ces composants de logiciels en libre accès et pourrions être forcés de les remplacer par des logiciels mis au point par nous ou obtenus suivant une licence commerciale. Les concepteurs de logiciels en libre accès ne sont nullement tenus d'entretenir ou de mettre à niveau ces logiciels, et nous pourrions être tenus de les remplacer par des logiciels mis au point par nous ou obtenus suivant une licence commerciale. Certaines licences de logiciels en libre accès prévoient que les logiciels qui utilisent ou intègrent des logiciels visés par la licence sont eux-mêmes assortis d'un droit de distribution généralisée et des autres modalités de ces licences. Par conséquent, il y a un risque que des tiers, y compris nos concurrents, puissent avoir le droit d'utiliser et de distribuer certains éléments de nos produits.

Produits et résultats d'exploitation trimestriels imprévisibles

Nos produits d'exploitation sont difficiles à prédire et sont susceptibles de fluctuer de façon importante d'un trimestre à l'autre en raison d'un certain nombre de facteurs, dont bon nombre sont indépendants de notre volonté, et notamment les suivants :

- le contexte concurrentiel dans notre industrie, y compris les nouveaux produits, les annonces de produits et les prix spéciaux consentis par nos concurrents;
- notre capacité d'engager, de former et de conserver du personnel assurant les services professionnels et de vente en nombre suffisant;
- notre capacité de préserver les liens existants avec nos clients et les utilisateurs finaux de nos produits et de créer de nouveaux liens avec les clients et les utilisateurs finaux potentiels;
- la taille, les délais de livraison et les modalités contractuelles variables des commandes de nos produits, qui peuvent retarder la constatation des produits d'exploitation;
- la nature discrétionnaire des cycles budgétaires et des achats de nos clients et la modification de leur budget d'achat de matériel de télédiffusion et d'achats connexes;
- les décisions stratégiques prises par nous ou nos concurrents, comme les acquisitions, les désinvestissements, les dédoublements d'entreprise, les coentreprises, les investissements stratégiques ou les modifications de la stratégie d'entreprise;
- notre capacité de nous acquitter de nos obligations de service consécutives aux ventes de nos produits en temps voulu;

- le repli généralisé de l'économie provoquant une diminution de la demande globale à l'égard du matériel et des logiciels de télédiffusion;
- les modifications de nos politiques d'établissement des prix et de celles de nos concurrents;
- le calendrier des salons professionnels importants, y compris la National Association of Broadcasters Conference et l'International Broadcasting Convention;
- le calendrier de développement des produits et de lancement des nouveaux produits.

Puisque nos produits d'exploitation trimestriels peuvent être tributaires d'un nombre relativement peu élevé de transactions importantes, des variations, si faibles soient-elles, du taux et du moment de conversion de nos perspectives de vente en produits d'exploitation pourraient entraîner des inexactitudes dans nos plans ou nos budgets, et les écarts pourraient avoir une incidence défavorable sur nos résultats financiers. Les retards, les réductions des montants ou les annulations des achats des clients pourraient avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Compte tenu de ce qui précède, les comparaisons de nos résultats d'exploitation d'un trimestre à l'autre ne sont pas nécessairement significatives et ne sauraient constituer des indications du rendement futur ou des résultats d'exploitation annuels futurs vraisemblables. Les réductions des produits d'exploitation ou du bénéfice net d'un trimestre à l'autre, ou notre impossibilité de réaliser le bénéfice par action trimestriel escompté pourraient provoquer une diminution du cours de nos actions ordinaires ou avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Dépendance envers les distributeurs et intégrateurs de systèmes

Une part importante de nos ventes provient de distributeurs et d'intégrateurs de systèmes et est suscitée et conclue par ceux-ci. Nous sommes d'avis que ces revendeurs peuvent exercer une influence considérable sur le processus de décision d'achat de clients, surtout s'il s'agit de grandes entreprises. Il est possible que ces revendeurs ne vantent pas ou ne commercialisent pas efficacement nos produits, qu'ils éprouvent des difficultés financières ou même qu'ils mettent fin à leurs activités. En outre, nos distributeurs ne sont pas tenus contractuellement de vendre nos produits. Par conséquent, nos distributeurs et intégrateurs de systèmes actuels peuvent, en tout temps, refuser de promouvoir ou de payer nos produits. En outre, puisque bon nombre de nos ententes de distribution sont non exclusives, les revendeurs peuvent vendre des produits de nos concurrents et pourraient cesser de vendre nos produits en faveur des produits de concurrents. Compte tenu de ces risques, nos produits et résultats d'exploitation pourraient subir des variations imprévues. Un seul intégrateur de systèmes pourrait devenir notre seule voie d'accès à plusieurs utilisateurs finaux. La perte d'une telle relation pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Changements potentiels des pourcentages de marge brute

Si les coûts de production réels sont supérieurs aux coûts prévus, nos marges brutes diminueront. En outre, les pressions de la concurrence pourraient nous obliger à diminuer le prix de nos produits, ce qui pourrait diminuer davantage nos marges si nous ne sommes pas en mesure de compenser cet effet par des mesures de réduction des coûts. Si les marges brutes d'une gamme de produits importante sont réduites ou si les ventes de produits à faible marge surpassent celles des produits à forte marge, notre rentabilité pourrait diminuer, et notre entreprise en souffrirait.

Risques inhérents aux acquisitions

Un élément de notre stratégie de croissance consiste à analyser les occasions d'acquisition qui pourraient compléter nos gammes de produits existantes, accroître nos marchés ou nous apporter de nouvelles technologies. Rien ne garantit que des acquisitions adéquates se présenteront à des prix raisonnables et que nous pourrions subir la concurrence d'entreprises de notre secteur d'activité, y compris de concurrents disposant de ressources nettement supérieures aux nôtres.

Des acquisitions futures pourraient donner lieu à des frais de restructuration, à des émissions de titres de participation ayant un effet dilutif, à l'enregistrement de dettes, de passif éventuel ou de frais d'amortissement, ainsi qu'à une perte de valeur reliée à l'écart d'acquisition et à d'autres éléments de l'actif incorporel, tous des facteurs qui pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires. Les acquisitions comportent de nombreux risques, notamment les risques associés à l'intégration des activités, des technologies et des produits acquis, au détournement de l'attention de la direction et à la perte éventuelle d'employés clés des entreprises acquises. Nous pourrions ne pas être en mesure d'intégrer avec succès les produits, les technologies ou le personnel de toute entreprise que nous pourrions acquérir à l'avenir. Un échec à ce titre pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Longs cycles de vente et de mise en œuvre de nos produits

Nos clients consacrent habituellement beaucoup de temps, d'argent et d'autres ressources à la définition de leurs besoins et au recensement de produits de remplacement concurrentiels avant d'opter pour nos produits. Habituellement, plus la vente éventuelle est importante, plus de temps, d'argent et d'autres ressources y seront consacrés. Par conséquent, un délai de plusieurs mois pourrait s'écouler entre notre premier contact avec un client et la conclusion de la vente. Nous pourrions consacrer beaucoup de ressources de ventes et d'autres ressources à un client éventuel et n'en tirer aucun produit d'exploitation pendant une longue période, voire du tout. Le délai nécessaire à la mise en œuvre de nos produits varie en fonction de nos clients et pourrait durer plusieurs mois compte tenu des besoins de nos clients et des produits en question.

Pendant ces longs cycles de vente et de mise en œuvre, certains événements pourraient se produire et avoir une incidence sur la taille et le moment de la conclusion de la commande ou même provoquer son annulation. Ainsi,

- les décisions d'achat pourraient être reportées ou les achats importants pourraient être réduits pendant des périodes d'incertitude économique;
- nous ou nos concurrents pourrions annoncer ou lancer de nouveaux produits;
- le budget et les priorités d'achat du client pourraient changer.

Le cas échéant, les ventes de nos produits et services pourraient être annulées ou reportées et donner lieu à une réduction de nos produits d'exploitation.

Dépendance à l'égard d'employés clés

Notre succès éventuel dépendra du rendement et du maintien en poste de membres de notre personnel talentueux et spécialisés. La concurrence pour le personnel technique, de commercialisation, de vente et de direction de haut niveau est vive, particulièrement dans le secteur de la technologie. En particulier,

étant donné que nos activités de R et D sont principalement menées au Québec, nous sommes fortement tributaires de ce marché du travail pour attirer des ingénieurs qualifiés. Rien ne garantit que nous serons en mesure de conserver nos employés actuels ni d'intéresser, de recruter et de garder en poste d'autres collaborateurs compétents. La perte des services de cadres clés, ou le fait de ne pas être en mesure d'intéresser, de recruter et de garder en poste d'autres employés clés, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise.

Dépendance à l'égard des installations de fabrication et d'assemblage

Nos produits d'exploitation dépendent de la poursuite des activités de nos installations de fabrication et d'assemblage. L'exploitation de nos installations de fabrication et d'assemblage à Montréal et à Grass Valley comporte certains risques, y compris le risque que le matériel fasse défaut ou qu'il ne soit pas conforme aux normes de rendement, les désastres naturels, les retards à obtenir les composantes et les matières premières pour la production, les fermetures d'usine et les interruptions de travail. Nous ne tenons habituellement pas de stocks importants de produits finis et, par conséquent, toute interruption importante de la production pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Vieillessement des produits

À mesure que nous mettons au point de nouveaux produits, bon nombre de nos anciens produits atteindront la fin de leur vie utile. À mesure que nous abandonnons la fabrication et la vente de ces anciens produits, nous devons gérer la liquidation du stock, les engagements envers les fournisseurs et les attentes des clients. Si nous ne sommes pas en mesure de gérer adéquatement l'abandon de ces anciens produits, cette situation pourrait avoir une incidence négative importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Défectuosité des produits

Si l'un de nos produits se révélait défectueux, nous pourrions être tenus de le modifier ou de le rappeler. De pareilles circonstances pourraient nous obliger à engager des frais importants, perturber les ventes et avoir un effet défavorable sur notre réputation et nos produits. L'une ou l'autre de ces situations ou un ensemble de celles-ci pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Réclamations en responsabilité

Nous offrons des produits qui sont assortis de garanties qui durent environ deux ans, comme c'est la norme dans l'industrie, et plus longtemps dans certains cas. Si nos produits ne fonctionnent pas tels qu'ils le devraient et que nous ne sommes pas en mesure de résoudre le problème concernant la qualité ou le rendement des produits en temps opportun, nous pourrions perdre des ventes ou être tenus de verser des dommages-intérêts. En outre, puisque nos produits sont vendus et commercialisés dans différents pays, ils doivent fonctionner dans différents environnements de communication et de télédiffusion et respecter les exigences de ces différents environnements et être compatibles avec différents systèmes et produits de communication et de télédiffusion. Tout défaut de nos produits de respecter ces exigences pourrait avoir une incidence défavorable sur les ventes et nuire considérablement à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. En outre, nous courons le risque que des clients découvrent des vices cachés dans nos produits qui n'étaient pas apparents au moment de leur vente. Ce type de vice peut être découvert avant ou après la date d'expiration de la garantie. Une panne attribuable à un vice peut entraîner la perte de clients, nuire à notre réputation de fournisseur de produits de grande qualité, retarder ou faire perdre l'acceptation de nos produits sur le marché et occasionner des frais de garantie supérieurs en raison du rappel du produit.

Fournisseurs indépendants

Nous comptons sur des fournisseurs indépendants, dans certains cas des fournisseurs uniques ou des groupes limités de fournisseurs, pour obtenir des matériaux et des composantes nécessaires à la fabrication de nos produits. En raison de la demande mondiale et de la pénurie de composantes, certains fournisseurs ont à l'occasion limité le nombre de composantes que nous pouvions acheter auprès d'eux. Si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir des quantités suffisantes de ces composantes, notre production et l'expédition de nos produits seront retardées, nous pourrions perdre des clients et notre rentabilité en souffrira. La dépendance envers les fournisseurs a également une influence défavorable sur notre contrôle des coûts de production, les calendriers de livraison ainsi que la fiabilité et la qualité des matériaux. Toute inaptitude à obtenir des livraisons en temps utile de matériaux de qualité ou toute autre circonstance qui nous obligerait à rechercher d'autres fournisseurs pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité à livrer nos produits à nos clients. En outre, nous impartissons régulièrement certains aspects limités de la fabrication de nos produits à des fabricants à façon, et une augmentation importante du prix des services qu'ils fournissent ou des retards dans leurs livraisons, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Réglementation

Les industries de la télédiffusion et des communications sont réglementées par la FCC aux États-Unis, le CRTC au Canada ainsi que par des organismes de réglementation similaires partout dans le monde. Ces dernières années, ces organismes ont rendu des décisions relatives à l'adoption de nouvelles normes applicables aux télédiffuseurs. Le moment où sont rendues ces décisions et leur nature pourraient avoir une incidence sur le choix du matériel acquis par les télédiffuseurs et les entreprises de télécommunications et, par conséquent, nos produits et nos résultats d'exploitation pourraient fluctuer de façon imprévisible.

Réglementation sur l'environnement

Nos activités sont assujetties à la réglementation sur l'environnement de chaque territoire où nous exerçons notre activité. Certains de nos produits contiennent des substances réglementées dans divers territoires, ce qui ajoute à la complexité de nos activités de conception et d'achat de produits, à mesure que nous nous adaptons aux nouvelles et aux futures exigences en ce qui a trait à la composition de nos produits, notamment les restrictions visant le plomb, le cadmium et certaines autres substances, qui s'appliquent depuis le 1^{er} juillet 2006 à des produits électroniques particuliers vendus sur le marché de l'Union européenne (réduction de substances dangereuses ou « RSD ») et les lois analogues de la Chine. Nous avons mis en œuvre des programmes en vue de respecter nos obligations aux termes de la réglementation sur la RSD dans l'Union européenne et en Chine. Le fait de veiller à nous conformer à cette réglementation et de coordonner avec nos fournisseurs des activités visant à assurer une telle conformité pourrait accroître nos coûts et perturber nos activités. Certaines exigences de conformité, comme celles liées à la certification en Chine, pourraient également occasionner des retards indépendants de notre volonté dans la distribution de nos produits en Chine, ce qui pourrait donner lieu à une baisse de nos produits d'exploitation.

Nous pourrions également être aux prises avec d'importants coûts et responsabilités découlant des lois sur la reprise des produits. L'Union européenne a adopté la directive relative aux déchets d'équipements électriques et électroniques (« DEEE »), selon laquelle les fabricants d'équipements électriques et électroniques sont tenus de prendre financièrement en charge les frais liés à la récupération, au recyclage, au traitement et à l'élimination de produits existants et futurs visés par la directive.

Des lois analogues aux dispositions RSD et à la DEEE ont été adoptées, et pourraient l'être, dans d'autres endroits où nous fabriquons ou vendons nos produits. Nous devons nous assurer de respecter ces lois et règlements à mesure qu'ils sont adoptés, ainsi que l'ensemble des lois et des règlements sur l'environnement et, au besoin, veiller à ce que nos fournisseurs de composantes s'y conforment également dans les délais impartis. Si nous négligeons de nous conformer à ces lois et règlements dans les délais impartis, nous pourrions nous exposer à des sanctions pour non-conformité, et nos clients pourraient même refuser d'acheter nos produits, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Taux de change

Nos dépenses sont engagées principalement dans les monnaies des régions où nous avons d'importantes activités. Nous obtenons une part importante de nos produits d'exploitation en dollars américains et nos produits d'exploitation sont exposés aux fluctuations du taux de change du dollar américain, de la livre sterling et de l'euro. Nous avons recours à des contrats de couverture pour réduire au minimum le risque de perte en cas de baisse de nos flux de trésorerie attribuable aux fluctuations des taux de change. Cependant, nous ne couvrons pas intégralement les risques auxquels nous sommes exposés en ce qui a trait à quelque devise que ce soit, voire pas du tout en ce qui a trait à certaines devises.

Nous générons environ 70 % de nos produits d'exploitation à l'échelle mondiale en dollars américains, et nos états financiers consolidés sont dressés en dollars canadiens. Si le dollar américain perd de la valeur par rapport au dollar canadien, ce recul aura une incidence défavorable sur nos produits d'exploitation et notre bénéfice net.

Prix de transfert

Nous exerçons des activités commerciales dans divers territoires et par l'entremise de personnes morales au Canada, aux États-Unis, au Japon, en Chine, en France et au Royaume-Uni. Nous et certaines de nos filiales fournissons des produits et des services à d'autres filiales dans des territoires différents et pouvons, à l'occasion, conclure certaines opérations importantes avec ces dernières. Les lois fiscales de ces territoires, y compris le Canada, comportent des règles détaillées portant sur les prix de transfert, qui prescrivent que toutes les opérations avec des personnes apparentées non résidentes doivent être conclues à un prix dicté par les principes de fixation des prix de pleine concurrence et appuyé par un document de l'époque. Les autorités fiscales des territoires où nous exerçons nos activités, y compris l'Agence du revenu du Canada, l'Internal Revenue Service des États-Unis et l'Inland Revenue du Royaume-Uni, pourraient contester nos politiques de prix de transfert applicables aux parties apparentées avec qui nous traitons dans des conditions de pleine concurrence. La fixation des prix de transfert à l'échelle internationale est un domaine subjectif de la fiscalité qui comporte généralement une part de jugement importante. Si l'une ou l'autre de ces autorités fiscales contestait avec succès nos politiques de prix de transfert, notre charge fiscale pourrait en subir un contrecoup important et nous pourrions devoir payer des intérêts et des pénalités. Une telle augmentation de notre charge fiscale et les intérêts et pénalités connexes pourraient avoir une incidence importante sur notre bénéfice et nos flux de trésorerie à l'avenir.

Activités internationales

Nous tirons une partie importante de nos produits d'exploitation de nos ventes à l'échelle internationale. Nous envisageons de continuer à augmenter nos ventes internationales et notre travail de commercialisation. Nos activités commerciales internationales comportent un certain nombre de risques, dont le risque de modifications inattendues des politiques gouvernementales canadiennes, américaines, britanniques et d'autres pays concernant l'importation et l'exportation de produits, de services et de technologies ainsi que d'autres exigences réglementaires, tarifs et autres obstacles au commerce, les coûts et les risques que comporte la localisation de produits dans des pays étrangers, l'accroissement des risques

de crédit, les incidences fiscales éventuellement défavorables, les limites imposées au rapatriement des bénéficiaires et le fardeau qu'impose le respect d'une grande variété de lois étrangères. Les fluctuations des taux de change pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les ventes libellées en monnaies autres que le dollar canadien et provoquer une diminution des produits d'exploitation tirés des ventes effectuées dans un pays donné. La stabilité financière des marchés étrangers pourrait également avoir une incidence sur nos ventes à l'échelle internationale et les incertitudes politiques, sociales et économiques au niveau régional et international pourraient avoir un impact négatif sur nos produits d'exploitation et sur notre capacité de percevoir nos comptes clients. Rien ne garantit que de tels facteurs n'auront pas une incidence défavorable importante sur les produits d'exploitation que nous tirerons de nos ventes futures à l'échelle internationale et, par conséquent, sur nos résultats d'exploitation. En outre, les produits d'exploitation que nous dégageons à l'étranger pourraient être imposés dans plus d'un territoire, imposition qui aurait une incidence défavorable importante sur nos bénéficiaires. Chacun de ces facteurs pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Questions fiscales, y compris les crédits d'impôt pour la R et D

Bien que nous soyons d'avis que tous les frais et les crédits d'impôt que nous demandons, y compris les frais de R et D et les crédits d'impôt connexes, sont raisonnables et admissibles et qu'ils ont été correctement déterminés, rien ne permet de garantir que les autorités fiscales canadiennes seront du même avis. Si les autorités fiscales canadiennes remettaient en question ces frais ou le bien-fondé de ces crédits d'impôt demandés, nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir. Si les autorités fiscales canadiennes réduisaient le crédit d'impôt en diminuant le taux de subvention ou l'admissibilité de certains frais de R et D à l'avenir, nos résultats d'exploitation en subiraient les effets défavorables.

La majeure partie de nos activités de R et D sont menées à notre siège social, à Montréal, au Québec. Nous participons à des programmes gouvernementaux tant avec le gouvernement fédéral que le gouvernement du Québec, qui offrent des crédits d'impôt de R et D en fonction de dépenses de R et D admissibles. Ces dépenses correspondent principalement aux salaires des personnes qui exercent les activités de R et D. La réduction ou l'élimination de ces crédits d'impôt de R et D pourrait avoir des effets défavorables sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Risques relatifs au crédit

Le recouvrement des montants qui nous sont dus de manière efficace et en temps opportun nous permet de maintenir nos flux de trésorerie et notre bénéfice net. Les provisions que nous constituons à l'égard du manque à gagner prévu sont fondées sur des estimations faites par la direction et sur notre évaluation de la solvabilité de nos clients, facteurs qui pourraient s'avérer inadéquats à la lumière des résultats réels. Si nous ne facturons pas nos produits correctement et en temps opportun, nos recouvrements pourraient en souffrir, et causer directement une diminution de nos produits d'exploitation, de notre bénéfice net et de nos flux de trésorerie. De plus, un ralentissement économique prolongé pourrait freiner la capacité de nos clients à payer pour les produits déjà livrés et, éventuellement, entraîner un manquement à leurs obligations en vertu des contrats existants, chacune de ces éventualités pouvant donner lieu à un manque à gagner et nuire à nos perspectives.

Risques propres à l'industrie

Contexte concurrentiel

Nos concurrents peuvent annoncer des produits et des services nouveaux ou des améliorations qui comblent mieux les besoins de la clientèle ou s'adaptent mieux aux normes changeantes de l'industrie. Une concurrence accrue pourrait provoquer des réductions des prix, des baisses des marges brutes et la perte d'une part du marché, tous des facteurs qui pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Bon nombre de nos concurrents et concurrents éventuels disposent de ressources financières, techniques, de commercialisation, de ventes, de service et autres beaucoup plus importantes que celles dont nous disposons. Bon nombre de ces sociétés comptent également une clientèle plus importante et mieux établie, exercent leurs activités depuis plus longtemps que nous ou sont mieux connues que nous. Notre taille relativement plus petite pourrait être perçue défavorablement par les clients éventuels. Nos concurrents pourrait aussi être en mesure de réagir plus rapidement que nous le pouvons aux changements des exigences de la clientèle et aux avancées technologiques de l'industrie. Il ne peut être garanti que nous réussirons à offrir des produits à prix concurrentiels et à un niveau de qualité et de service qui nous permettront de conserver et d'accroître notre part du marché.

Croissance suivie des marchés

Certains marchés sur lesquels nous vendons des produits n'existent que depuis peu de temps. Les technologies de vidéo numérique sont relativement nouvelles et n'ont pas fait leurs preuves sur le marché. Parce que le marché de ces technologies est nouveau, il est difficile de prédire son rythme de croissance, le cas échéant. De plus, les technologies pourraient ne pas se prêter à un déploiement commercial généralisé.

Incertitudes économiques à l'échelle mondiale

Nous vendons nos produits dans quelque 50 pays dans le monde. La majeure partie de nos produits d'exploitation proviennent de l'extérieur du Canada. Nous ne pouvons pas prédire l'impact que la conjoncture économique mondiale actuelle aura sur nos produits d'exploitation futurs, ni prédire le moment où la conjoncture économique s'améliorera de façon significative. Un ralentissement économique dans l'une ou l'autre des régions où nous exerçons nos activités pourrait entraîner des niveaux de stocks plus élevés et des dépenses en immobilisations réduites en plus d'une concurrence accrue et d'une réduction des prix dans plusieurs secteurs de l'économie en question. Nos prix, nos produits d'exploitation et notre rentabilité pourraient en subir les effets négatifs.

Cycles commerciaux

La demande de matériel de télédiffusion que nous fournissons peut fluctuer en raison des cycles macroéconomiques, car les clients reportent leurs dépenses en immobilisations lorsque leurs propres modèles de gestion sont soumis à des pressions. Les télédiffuseurs et les chaînes thématiques établissent habituellement leur budget de dépenses en immobilisations sous forme de pourcentage des produits d'exploitation tirés des annonces publicitaires, qui varient en fonction des cycles économiques.

DIVIDENDES

Nous conservons les bénéfices en vue du financement de l'expansion de notre entreprise et, par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividendes ou de distributions sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible.

DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

Notre capital-actions autorisé consiste en un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale. Au 31 décembre 2010, 21 724 096 actions ordinaires étaient émises et en circulation. En 2010, la société a racheté 1 124 850 actions ordinaires aux fins d'annulation dans le cadre d'un programme d'offre publique de rachat dans le cours normal des activités (OPRCN).

Nos actions ordinaires confèrent à leurs porteurs une voix par action à toutes les assemblées des actionnaires de la société ainsi que le droit de participer sur un pied d'égalité à tous les dividendes non cumulatifs déclarés par le conseil d'administration sur nos actions ordinaires et, en cas de dissolution de la société, de recevoir les biens restants après l'acquittement des créances prioritaires.

En 2009, les actionnaires de la Société ont ratifié un régime de droits des actionnaires, qui est disponible sur SEDAR au www.sedar.com. Veuillez vous reporter à la section intitulée « Contrats importants », à la page 36 des présentes, où est donnée une description du régime de droits des actionnaires. Autrement qu'en vertu de notre régime de droits des actionnaires, nos actions ordinaires ne comportent aucun droit préférentiel, de rachat, d'achat ou de conversion.

RAPPORT DE GESTION

Les renseignements qui figurent à rubrique « Rapport de gestion » de notre rapport annuel de 2010 sont intégrés aux présentes par renvoi. Il est possible d'obtenir notre rapport annuel de 2010 sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com.

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Nos actions ordinaires sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto sous le symbole « MT ».

Le tableau suivant indique les extrêmes de la fourchette des cours et le volume des opérations sur nos actions ordinaires publiés mensuellement par la Bourse de Toronto au cours de l'exercice 2010.

Exercice terminé le 31 décembre 2010	Haut \$	Bas \$	Volume
Janvier	5,30	4,84	463 106
Février	5,28	4,60	1 668 595
Mars	4,99	4,60	642 552
Avril	5,18	4,63	685 636
Mai	5,10	4,57	524 454
Juin	5,08	4,71	594 701
Juillet	5,50	4,73	413 318
Août	5,77	5,20	793 825
Septembre	5,30	4,70	1 038 128
Octobre	4,99	4,35	510 544
Novembre	5,10	4,46	1 132 483
Décembre	5,55	4,86	817 226

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau suivant fait état, pour chacun de nos administrateurs et hauts dirigeants, au 25 mars 2011, du nom de la personne, de son lieu de résidence, de son poste au sein de notre entreprise et de son occupation principale. Le mandat de chacun des administrateurs prendra fin à notre prochaine assemblée annuelle des actionnaires. Nos statuts de constitution prévoient un nombre minimal de 1 administrateur et un nombre maximal de 15 administrateurs, sous réserve des lois sur les valeurs mobilières et les sociétés applicables.

Nom et lieu de résidence	Poste au sein de la société	Occupation principale	Administrateur ou dirigeant depuis
Strath Goodship Beaconsfield (Québec), Canada	Administrateur, président et chef de la direction	Président et chef de la direction de Miranda	1998
Mario Settino Kirkland (Québec), Canada.....	Chef des finances	Chef des finances de Miranda	2008
Michel Proulx Nepean (Ontario), Canada.....	Chef de la technologie	Chef de la technologie de Miranda	1998
René Vachon Montréal (Québec), Canada	Vice-président principal, Développement corporatif	Vice-président principal, Développement corporatif de Miranda	2003
Luc St-Georges Prévost (Québec), Canada	Chef des opérations	Chef des opérations de Miranda	2007
Kevin Joyce Connecticut, États-Unis.....	Chef des ventes et de la commercialisation	Chef des ventes et de la commercialisation de Miranda	2010
Patrick St-Yves Pierrefonds (Québec), Canada.....	Directeur, Services juridiques et secrétaire général	Directeur, Services juridiques et secrétaire général de Miranda	2005
W. Brian Edwards Saint-Lambert (Québec), Canada ¹⁾ ...	Président du conseil et administrateur	Administrateur d'entreprises	2004
Jean Bazin Montréal (Québec), Canada ²⁾³⁾	Administrateur	Avocat-conseil du cabinet d'avocats Fraser Milner Casgrain S.E.N.C.R.L.	2005
Thomas Cantwell Texas, États-Unis ¹⁾²⁾	Administrateur	Administrateur d'entreprises	2004
Isabelle Courville Montréal (Québec), Canada ²⁾	Administratrice	Présidente d'Hydro-Québec Distribution	2006
Terry Nickerson Mississauga (Ontario), Canada ³⁾	Administrateur	Administrateur d'entreprises	2005
Patrick G. Whittingham Stouffville (Ontario), Canada ¹⁾³⁾	Administrateur	Administrateur d'entreprises	2004

1) Membre du comité de stratégie.

2) Membre du comité des ressources humaines et de la gouvernance d'entreprise.

3) Membre du comité de vérification.

Notes biographiques

Des renseignements biographiques sur nos hauts dirigeants et administrateurs sont donnés ci-après.

Dirigeants

Strath Goodship, président et chef de la direction Strath Goodship s'est joint à Miranda en 1998 pour ouvrir les bureaux européens de la société à Paris et a été nommé chef de la direction en mai 2002. Avant de se joindre à Miranda, M. Goodship était au service de Leitch Corporation, où il a été directeur de l'ingénierie de 1986 à 1990, puis a mis sur pied et dirigé la division européenne de Leitch de 1990 à 1996. De 1984 à 1986, il a travaillé à la section des systèmes de la direction technique de la Société Radio-Canada. Il siège au conseil d'administration de D-Box Technologies Inc. M. Goodship a obtenu un baccalauréat en génie électrique de Salford University (Royaume-Uni) en 1980 et une MBA de Henley Management College (Royaume-Uni) en 1997.

Mario Settino, chef des finances Mario Settino s'est joint à Miranda en 2008, fort de plus de 25 années d'expérience en exploitation et en finance dans divers secteurs comme le détail, la fabrication et la haute technologie. Avant de se joindre à Miranda, M. Settino a été vice-président principal des finances chez Provigo Inc., une division opérationnelle de Les Compagnies Loblaw et, auparavant, a été vice-président des finances, Avions d'affaires, de Bombardier Aéronautique. M. Settino est un comptable agréé qui a commencé sa carrière chez Deloitte et il détient un baccalauréat en commerce de l'Université Concordia; il a également obtenu un diplôme universitaire supérieur en comptabilité de l'Université McGill en 1980.

Michel Proulx, chef de la technologie Michel Proulx s'est joint à Miranda en 1998 comme directeur du développement des produits et a été promu vice-président, Développement des produits en 1999 et chef de la technologie en 2005. Avant de travailler chez Miranda, M. Proulx était vice-président, Commercialisation de Pixtream Video Networks. Avant Pixtream, il a travaillé chez Leitch Technology Corporation de 1987 à 1997, où son dernier poste a été celui de directeur de l'ingénierie et de la gestion des produits de routage et de distribution. M. Proulx a obtenu un diplôme en génie informatique et électrique avec mention très honorable de l'université de Waterloo en 1987.

René Vachon, vice-président principal, Développement corporatif René Vachon s'est joint à Miranda comme vice-président principal et chef des finances en 2003, fort de plus de 25 ans d'expérience en finance et en gestion des activités dans les secteurs de la fabrication, de la distribution et du détail. En février 2008, M. Vachon a assumé le rôle de vice-président principal, Développement corporatif. Avant de se joindre à Miranda, M. Vachon a été chef des finances de Belron Canada et, auparavant, il a été chef des finances d'Autostock Inc., société ouverte dont Belron International a fait l'acquisition en 1999. M. Vachon a obtenu un diplôme en administration des affaires de l'Université de Sherbrooke en 1978, est membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec et de l'Institut Canadien des Comptables Agréés depuis 1980 et a terminé le programme de MBA de l'Université de Sherbrooke en 1994.

Luc St-Georges, chef des opérations Luc St-Georges s'est joint à Miranda comme vice-président principal, Opérations en avril 2007 et est devenu chef des opérations en janvier 2011. Avant de se joindre à Miranda, M. St-Georges a été président et chef de la direction, de 2004 à 2007, et chef de l'exploitation, de 2002 à 2004, de Positron Technologies. Auparavant, il a été associé du groupe Pratiques de fabrication d'Ernst & Young et directeur principal chez Coopers & Lybrand. M. St-Georges a aussi occupé des postes de direction dans l'exploitation chez Marconi, LG Technologies et ITF Optical Technologies. M. St-Georges a obtenu un baccalauréat en génie industriel de l'École Polytechnique de Montréal en 1983 et a réalisé un programme de gestion à l'intention des cadres à la Queen's University.

Kevin Joyce, chef des ventes et de la commercialisation Kevin Joyce s'est joint à Miranda comme chef des ventes et de la commercialisation en juin 2010. Avant cette date, il a travaillé pendant six ans chez Eastman Kodak, son dernier poste ayant été celui de vice-président, Ventes et commercialisation à l'échelle mondiale, dans le groupe des solutions d'impression numériques. Avant de se joindre à Kodak, M. Joyce a travaillé pendant huit ans chez Creo, un important fournisseur, établi à Vancouver, de solutions intégrées destinées aux secteurs des arts graphiques et de la microélectronique, dont Eastman Kodak a fait l'acquisition en 2005.

Patrick St-Yves, directeur, Services juridiques et secrétaire général Patrick St-Yves s'est joint à Miranda comme conseiller juridique en décembre 2002, a été promu directeur, Services juridiques, en janvier 2004 et a été nommé secrétaire général en octobre 2005. Avant de se joindre à Miranda, M. St-Yves exerçait sa profession en droit des affaires et en droit de la propriété intellectuelle au sein du cabinet d'avocats Gowling Lafleur Henderson S.E.N.C.R.L., s.r.l. M. St-Yves a obtenu en 1997 un baccalauréat en droit de l'Université Laval et en 2000, une maîtrise en droit spécialisée en propriété intellectuelle du Franklin Pierce Law Center, et a été admis au Barreau du Québec en 1998.

Administrateurs

W. Brian Edwards, président du conseil d'administration W. Brian Edwards est entrepreneur et fondateur de BCE Emergis, dont il a été chef de la direction de 1988 jusqu'en 2002. M. Edwards est président du conseil d'administration de Biotonix Inc. (TSXV : BTX), membre du conseil d'administration de Camoplast Solideal Inc. et de son comité des ressources humaines, membre du conseil d'administration d'Impath Networks, membre du conseil d'administration de Pethealth Inc. et membre du conseil d'administration de Transat A.T. Inc. (TSX : TRZ.B). M. Edwards est également vice-président du conseil des gouverneurs de l'Université Concordia et d'organismes reliés à cette université, de la fondation de l'Université Concordia et de KnowledgeOne Inc. M. Edwards est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Concordia. Il est le président de notre conseil d'administration.

Jean Bazin Jean Bazin est avocat-conseil auprès du cabinet d'avocats Fraser Milner Casgrain S.E.N.C.R.L. M. Bazin a été nommé conseil de la Reine en 1984, a été élu président de l'Association du Barreau canadien en 1987-1988 et a été membre du Sénat du Canada de 1986 à 1989. En 1999, il a été président du forum des affaires Québec-Japon. M. Bazin est membre du conseil d'administration de Lambert-Somec Inc., de la Banque Laurentienne du Canada, d'Investissement Québec et de la Société générale de financement du Québec. M. Bazin a obtenu un baccalauréat en commerce de l'Université Laval en 1964 et a été admis au Barreau du Québec en 1965.

Thomas Cantwell Thomas Cantwell est un investisseur privé, un entrepreneur et un administrateur d'entreprises depuis plus de 35 ans. En plus de ses fonctions d'administrateur au sein de Miranda, M. Cantwell siège actuellement au conseil d'administration de Marquee Productions. M. Cantwell a été cofondateur de Supreme Industries, de Discreet Logic, de Locus Dialogus, de Locus Dialogue II et de Paradigm Entertainment. Dans toutes ces sociétés, M. Cantwell a participé à la gestion. M. Cantwell a obtenu une MBA de l'université Harvard en 1951 ainsi qu'une maîtrise ès sciences et un doctorat du Massachusetts Institute of Technology (MIT) en 1960, et a fait partie du corps professoral au MIT et à la Stanford University.

Isabelle Courville Isabelle Courville est présidente d'Hydro-Québec Distribution, une division d'Hydro-Québec. De 2007 à 2011, elle a été présidente d'Hydro-Québec TransÉnergie, une autre division d'Hydro-Québec. Ingénieure et avocate, M^{me} Courville a également occupé bon nombre de postes de direction dans le secteur des télécommunications. Ainsi, elle a été présidente, Grandes entreprises, chez Bell Canada, et présidente et chef de la direction du Groupe Bell Nordiq Inc. M^{me} Courville est membre du conseil d'administration de la Banque Laurentienne du Canada, de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et de l'École Polytechnique de Montréal.

Terry Nickerson Terry Nickerson compte plus de 30 ans d'expérience dans les domaines de la haute technologie, des finances et de la fabrication. De 2000 à 2004, il a été vice-président principal des finances et chef des finances chez ATI Technologies Inc., un fabricant de matériel d'infographie tridimensionnelle et l'une des plus grandes sociétés de technologie du Canada. Auparavant, M. Nickerson a travaillé chez Northern Télécom Ltée, à titre de vice-président principal des finances et chef des finances. Il a également travaillé 18 ans chez IBM Corporation, où il a occupé des postes en finances, en planification et en production. Au cours de sa carrière, il a été affecté en Asie, en Europe et en Amérique latine. M. Nickerson est actuellement administrateur de Silicon Storage Technology Inc. et de VIXS Systems Inc. Il est titulaire d'un diplôme en génie métallurgique de la Queen's University et d'une MBA de Harvard.

Patrick G. Whittingham Patrick Whittingham est un dirigeant ayant une expérience considérable dans le secteur de la haute technologie, qu'il s'agisse de la haute direction, de la commercialisation et de la vente des produits professionnels et électroniques, de l'intégration des systèmes et du soutien technique des produits professionnels. M. Whittingham a travaillé pendant 28 ans chez Sony Corporation où, de 2002 à 2004, il a été président de la division systèmes de production et télédiffusion de Sony, Sony Electronics Inc. (USA). M. Whittingham a été associé de près à la création de la télévision numérique et de la télévision haute définition, ayant participé au groupe de travail du Patrimoine canadien sur la mise sur pied de la télévision numérique (1997) et ayant été membre du conseil d'administration de CDTV Inc., de Panavision et du Centre canadien du film. M. Whittingham est membre du conseil d'administration de Sensio Technologies Inc. et de Front Porch Digital Inc. M. Whittingham a obtenu en 1970 un baccalauréat en sciences appliquées du Collège militaire royal du Canada.

Conseil d'administration

Le conseil d'administration se compose de sept administrateurs, dont six sont « indépendants » au sens du règlement sur les valeurs mobilières applicable.

Comités du conseil d'administration

Les comités suivants sont en place : le comité de vérification, le comité des ressources humaines et de la gouvernance d'entreprise et le comité de stratégie.

Comité de vérification

Mandat

Le comité de vérification est responsable de l'examen des questions suivantes, d'en faire rapport et de proposer des recommandations nécessaires au conseil d'administration à leur sujet : l'information trimestrielle, les états financiers annuels et l'intégrité de nos systèmes de comptabilité, la suffisance des contrôles internes, la pertinence et la mise en place de nos politiques et pratiques concernant l'éthique commerciale, ainsi que la nomination, les conditions de la mission et les honoraires proposés du vérificateur externe. Le comité de vérification examine également les plans d'affaires ainsi que les budgets d'immobilisations et d'exploitation et est responsable de s'assurer de l'évaluation efficace de la gestion du risque à la grandeur de notre société. Le comité de vérification est composé d'un minimum de trois administrateurs, qui sont tous indépendants et ont des compétences financières aux fins des politiques et règles de gouvernance d'entreprise du Canada applicables. Le libellé intégral de la charte du comité de vérification est joint à l'annexe A de la présente notice annuelle.

Composition

Les administrateurs suivants sont membres du comité de vérification : Terry Nickerson (président), Patrick Whittingham et Jean Bazin.

Le conseil d'administration a déterminé que tous les membres du conseil d'administration sont indépendants et ont des compétences financières.

Études et expérience pertinentes

M. Terry Nickerson détient une MBA. Il a été chef des finances d'ATI Technologies Inc. et de Northern Télécom Ltée.

M. Jean Bazin détient un baccalauréat en commerce. Il a une vaste expérience d'administrateur acquise au sein de conseils d'administration de sociétés fermées et ouvertes. Il siège et a siégé à des comités de vérification de plusieurs sociétés, notamment la Banque Laurentienne du Canada, Bradley Air Services Inc. et Lambert-Somec Inc.

M. Patrick G. Whittingham a occupé bon nombre de postes de haute direction et a notamment été président de la division des systèmes de production et de télédiffusion de Sony, Sony Electronics Inc. (USA).

Honoraires pour les services du vérificateur externe

Comme il est indiqué dans la charte du comité de vérification (jointe à l'annexe A de la présente notice annuelle), le comité de vérification est chargé d'approuver au préalable tous les services non liés à la vérification que la société reçoit de son vérificateur externe.

Le vérificateur externe de la société est KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., comptables agréés. Le tableau suivant indique les honoraires approximatifs que la société a engagés pour utiliser les services de KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. au cours des exercices terminés les 31 décembre 2010 et 2009.

	Exercice terminé le 31 décembre 2010	Exercice terminé le 31 décembre 2009
Honoraires de vérification concernant la vérification annuelle des états financiers consolidés de la société et les services habituellement fournis en relation avec les dépôts prévus par les lois et les règlements	180 000 \$	219 200 \$
Honoraires liés à la vérification ¹⁾	205 386 \$	171 810 \$
Services en fiscalité qui constituent des services de planification fiscale et des services liés à la conformité ²⁾	201 306 \$	175 848 \$
Tous les autres honoraires	—	—
Total	586 692 \$	566 858 \$

1) Honoraires liés à la vérification concernant l'examen de nos états financiers intermédiaires, dont les rapports ont été soumis au comité de vérification, la vérification de certaines filiales de Miranda et l'interprétation comptable. Les frais liés à la vérification incluent aussi les services relatifs à la conversion aux normes internationales d'information financière (IFRS).

2) Ces sommes incluent les honoraires liés à la préparation des déclarations de revenus au Canada et dans des juridictions étrangères et les services de consultation liés à l'analyse du prix de transfert.

Comité des ressources humaines et de la gouvernance d'entreprise

Le comité des ressources humaines et de la gouvernance d'entreprise est responsable de l'élaboration de notre approche des questions de gouvernance d'entreprise et doit surveiller l'évolution, l'adoption et l'évaluation continue de notre rendement par rapport aux lignes directrices et aux pratiques qui s'appliquent à Miranda en matière de gouvernance d'entreprise. Ce comité est également responsable de la planification de la relève de la direction et du conseil d'administration. De plus, il passe en revue les objectifs et buts du chef de la direction et du chef des finances au début de chaque année, et évalue le rendement du chef de la direction et du chef des finances du dernier exercice terminé.

Ce comité s'occupe également d'examiner la rémunération afin de voir à ce que nous ayons des hauts dirigeants en place de haut calibre et que le programme de rémunération global soit concurrentiel, motivant et profitable pour les employés. Ce comité examine la nomination de nos hauts dirigeants et la mise sur pied de programmes de rémunération à l'intention des hauts dirigeants, y compris le chef de la direction, ainsi que les changements importants apportés à ces programmes, et fait des recommandations à ce sujet à notre conseil d'administration. Il est également responsable de la surveillance de nos programmes de rémunération, d'avantages et d'options d'achat d'actions à l'intention des employés.

Les administrateurs suivants sont membres du comité des ressources humaines et de la gouvernance d'entreprise : Isabelle Courville (présidente), Jean Bazin et Thomas Cantwell.

Comité de stratégie

Le comité de stratégie a la responsabilité d'examiner l'orientation stratégique à long terme, la direction future et les objectifs de la société recommandés par la direction et le conseil d'administration et de voir à l'exécution du plan stratégique de la société. En outre, il lui incombe d'examiner les acquisitions et les désinvestissements importants qui doivent être présentés au conseil d'administration.

Les administrateurs suivants sont membres du comité de stratégie. Patrick Whittingham (président), Brian Edwards et Thomas Cantwell.

Participations dans les actions ordinaires des administrateurs et des dirigeants

Au 31 décembre 2010, nos administrateurs et membres de la haute direction étaient propriétaires véritables d'un total de 1 088 542 actions ordinaires représentant 5 % du nombre total des actions ordinaires en circulation à cette date ou avaient la haute main ou exerçaient un contrôle, directement ou indirectement, sur ce nombre et ce pourcentage d'actions ordinaires.

Leurs participations dans les actions ordinaires de la société et dans des options permettant d'acquérir des actions ordinaires s'établissaient comme suit au 31 décembre 2010 :

Nom	Propriété d'actions ordinaires¹⁾	Nombre d'actions ordinaires sous options
Strath Goodship.....	537 228	115 000
Mario Settino.....	23 900	50 000
Michel Proulx.....	116 514	25 000
René Vachon.....	347 000	110 000
Kevin Joyce.....	—	100 000
Luc St-Georges.....	—	50 000
Patrick St-Yves.....	900	14 000
W. Brian Edwards.....	30 000	33 750
Jean Bazin.....	4 000	—
Thomas Cantwell.....	10 000	10 000
Isabelle Courville.....	4 000	10 000
Terry Nickerson.....	10 000	10 000
Patrick G. Whittingham.....	5 000	22 000

1) Le nombre d'actions indiquées est fondé sur les déclarations de nos dirigeants et administrateurs.

Le conseil d'administration a mis en place des exigences minimales d'actionnariat pour chaque administrateur qui font en sorte que chaque administrateur doit être propriétaire véritable ou inscrit de 4 000 actions ordinaires. En 2009, les exigences ont été modifiées et les administrateurs qui deviennent à l'avenir membres du conseil d'administration devront chacun devenir propriétaire véritable ou inscrit d'actions ordinaires représentant au moins 25 000 \$ dans un délai de deux ans à compter de la date de leur nomination. Les administrateurs qui étaient des membres du conseil d'administration au moment où cette modification est entrée en vigueur demeurent assujettis au seuil d'actionnariat antérieur. Un administrateur doit continuer de respecter l'exigence minimale d'actionnariat pendant toute la durée de son mandat à titre de membre du conseil d'administration.

Ordonnances d'interdiction d'opérations, faillites, pénalités ou sanctions

Aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction :

- a) n'est, à la date des présentes, ou n'a été, au cours des 10 années précédant la date des présentes, un administrateur, un chef de la direction ou un chef des finances d'une société qui :
 - i) a fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'opérations ou d'une ordonnance semblable ou d'une ordonnance qui empêchait la société pertinente de se prévaloir d'une dispense en vertu de la législation en valeurs mobilières, qui a été en vigueur pendant une période de plus de 30 jours consécutifs, rendue alors que l'administrateur ou le membre de la haute direction exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances;
 - ii) a fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'opérations ou d'une ordonnance semblable ou d'une ordonnance qui empêchait la société pertinente de se prévaloir d'une dispense en vertu de la législation en valeurs mobilières, qui a été en vigueur pendant une période de plus de 30 jours consécutifs, rendue après que l'administrateur ou le membre de la haute direction 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;

- b) n'est, à la date des présentes, ou n'a été, au cours des 10 années précédant la date des présentes, un administrateur, un chef de la direction ou un chef des finances d'une société qui, alors qu'il agissait à ce titre, ou dans un délai de un an après que la personne a cessé d'agir à ce titre, a fait faillite, a fait une proposition en vertu d'une loi en matière de faillite ou d'insolvabilité ou a été partie à des procédures, à un arrangement ou à un concordat avec ses créanciers, de son propre chef ou non, ou s'est vu nommer un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic pour détenir ses actifs;
- c) au cours des 10 années précédant la date des présentes, n'a fait faillite, n'a fait une proposition en vertu d'une loi en matière de faillite ou d'insolvabilité ou n'a été partie à des procédures, à un arrangement ou à un concordat avec ses créanciers, de son propre chef ou non, ou ne s'est vu nommer un séquestre, un séquestre-gérant ou un fiduciaire pour détenir ses actifs.

Malgré ce qui précède, M. Patrick Whittingham a été administrateur d'AZCAR Technologies Inc. jusqu'au 13 mai 2010. Étant donné que la société n'a pas déposé ses documents comme elle devait le faire selon ses obligations d'information continue, une ordonnance d'interdiction d'opérations temporaire a été émise par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario le 7 juin 2010, et la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique a émis une ordonnance d'interdiction d'opérations le 11 juin 2010. Par la suite, la société a effectué ses dépôts de documents aux termes de ses obligations d'information continue le 11 juin 2010, et l'ordonnance d'interdiction d'opérations de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a expiré et celle de la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique a été révoquée le 29 juin 2010. Le 23 mars 2011, AZCAR Technologies Inc. a annoncé qu'elle avait mis fin à ses activités.

Les renseignements relatifs aux ordonnances d'interdiction d'opérations et aux faillites, n'étant pas connus de la société, ont été fournis par les administrateurs et les membres de la haute direction, respectivement.

Assurance et indemnisation

Nous souscrivons une assurance responsabilité pour nos administrateurs et nos dirigeants comportant une limite globale de 25 millions de dollars.

Nos règlements prévoient l'indemnisation de nos administrateurs et de nos dirigeants pour toute responsabilité et tout coût engagés dans le cadre d'une action ou d'une poursuite contre eux qui se rapporte à l'exécution de leurs fonctions, sous réserve de certaines limites. Nous pouvons également conclure des conventions d'indemnisation avec nos administrateurs.

PROCÉDURES JUDICIAIRES

Nous ne sommes actuellement parties à aucune procédure judiciaire ou d'arbitrage qui est importante pour nos activités et n'avons connaissance d'aucune procédure importante envisagée ou imminente contre nous.

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

Nous n'avons conclu aucune opération importante avec des personnes apparentées pendant l'exercice courant ni au cours des exercices 2010, 2009 et 2008.

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Notre agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres est Services aux investisseurs Computershare Inc. à ses bureaux principaux à Montréal, au Québec, et à Toronto, en Ontario.

INTÉRÊTS DES EXPERTS

KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., comptables agréés, est le cabinet de comptables qui a vérifié nos états financiers consolidés de l'exercice terminé le 31 décembre 2010. Le cabinet KPMG est considéré comme indépendant selon les règles de déontologie de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

CONTRATS IMPORTANTS

Mis à part les contrats conclus dans le cours normal des activités, le seul contrat important conclu par la société en 2009 est le régime de droits des actionnaires (« régime de droits ») approuvé par le conseil d'administration le 19 février 2009 et ratifié par les actionnaires le 6 mai 2009. Le régime de droits a émis un droit à l'égard de chacune des actions ordinaires de Miranda émises et en circulation au 19 février 2009. Le régime de droits a une durée de neuf ans, sous réserve de sa confirmation par les actionnaires tous les trois ans. Ces droits seront susceptibles d'exercice seulement lorsqu'une personne, y compris toute partie apparentée à celle-ci, fera l'acquisition ou tentera de faire l'acquisition de 20 pour cent ou plus des actions ordinaires en circulation de Miranda sans respecter les dispositions du régime de droits portant sur les « offres autorisées » ou sans obtenir l'approbation du conseil d'administration de la société. Si une telle acquisition devait survenir ou être annoncée, chaque droit, au moment de son exercice, conférerait à son titulaire, sauf la personne acquéresse et les personnes apparentées à celle-ci, le droit d'acheter les actions de Miranda à un escompte de 50 pour cent par rapport à leur cours au moment en question. Aux termes du régime de droits, une offre autorisée est une offre qui s'adresse à tous les porteurs des actions et qui peut être acceptée pendant au moins 60 jours.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Veuillez vous reporter à l'annexe A de la présente notice annuelle pour obtenir des renseignements supplémentaires requis aux termes de l'annexe 52-110A1 « Informations sur le comité de vérification à fournir dans la notice annuelle ».

Il est possible d'obtenir des exemplaires de la présente notice annuelle ainsi que des exemplaires des états financiers de Miranda pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, du rapport de gestion, du rapport annuel et de la circulaire d'information de la direction de 2011, ainsi que les autres renseignements et documents que nous rendons publics sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com. Certains de ces renseignements ont été ou seront distribués aux actionnaires aux fins de notre assemblée générale annuelle des actionnaires qui sera tenue le 1^{er} juin 2011 et ils peuvent être obtenus à l'adresse ou aux numéros suivants :

Technologies Miranda Inc.
À l'attention du secrétaire général
3499, rue Douglas-B.-Floreani
Montréal (Québec) H4S 2C6
Téléphone : 514-333-1772
Télécopieur : 514-333-9828

Nous fournirons à toute personne physique ou morale, sur demande adressée à notre secrétaire général, les renseignements suivants :

- a) lorsque nos titres sont placés aux termes d'un prospectus simplifié provisoire ou d'un prospectus simplifié :
 - i. un exemplaire de la présente notice annuelle ainsi qu'une copie de tout document ou des pages pertinentes de tout document intégré par renvoi dans la présente notice annuelle;
 - ii. un exemplaire de nos états financiers consolidés comparatifs pour notre dernier exercice pour lequel des états financiers ont été déposés ainsi que les rapports connexes de notre vérificateur et un exemplaire des derniers états financiers consolidés intermédiaires qui ont été déposés, le cas échéant, pour toute période après la fin de notre dernier exercice complet;
 - iii. un exemplaire de notre circulaire d'information à l'égard de notre dernière assemblée annuelle des actionnaires au cours de laquelle des administrateurs ont été élus ou un exemplaire de tout document annuel produit tenant lieu de cette circulaire d'information, le cas échéant;
 - iv. un exemplaire de tout autre document intégré par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou le prospectus simplifié et qui n'est pas tenu d'être fourni aux termes des alinéas i), ii) ou iii); ou
- b) à tout autre moment, un exemplaire de tout document dont il est question aux alinéas a) i), ii) et iii) pourvu que nous puissions exiger le paiement de frais raisonnables si la demande provient d'une personne physique ou morale qui n'est pas un porteur de titres de Miranda.

La circulaire d'information de la direction de 2010 en vue de notre assemblée générale annuelle des actionnaires devant avoir lieu le 1^{er} juin 2011 renferme d'autres renseignements sur nous, y compris la rémunération des administrateurs et des dirigeants et les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs de titres et les titres dont l'émission est autorisée aux termes du régime de rémunération en actions. Il est également possible d'obtenir d'autres renseignements financiers dans nos états financiers consolidés et le rapport de gestion pour notre exercice terminé le 31 décembre 2010.

Il est possible d'obtenir d'autres renseignements sur nous sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

ANNEXE A
Charte du comité de vérification
TECHNOLOGIES MIRANDA INC.

1. OBJECTIF

Le conseil d'administration de la société (le « conseil ») nomme le comité de vérification (le « comité ») pour que ce dernier l'aide à s'acquitter de ses responsabilités de supervision des processus comptables et de communication de l'information financière de la société et des vérifications des états financiers de la société en surveillant 1) l'intégrité des états financiers de la société, 2) l'indépendance et les compétences de son vérificateur externe, 3) le système de contrôles internes de la société, 4) les résultats du processus de vérification interne de la société et du vérificateur externe et 5) la conformité de la société aux lois, aux règlements et aux codes de conduite. Le comité dresse le rapport devant faire partie de la circulaire de sollicitation de procurations relative à l'assemblée annuelle de la société.

2. STRUCTURE ET ACTIVITÉS DU COMITÉ

Le comité se compose d'au moins trois membres du conseil. Le conseil nomme les membres du comité et le président du comité sur la recommandation du comité des ressources humaines et de la gouvernance d'entreprise de la société. Le conseil peut remplacer les membres du comité. Chaque membre du comité est tenu d'être « indépendant » et de posséder des « compétences financières » selon la définition donnée à ce terme et à cette expression dans les exigences ou les lignes directrices des lois sur les valeurs mobilières applicables et des règles de la Bourse de Toronto. (Veuillez vous reporter aux définitions à l'addenda A).

Il est interdit aux membres du comité d'accepter des honoraires de consultation, de conseils ou une autre forme de rémunération de la part de la société ou d'une de ses filiales, autrement qu'en leur qualité de membres du conseil et d'un comité du conseil.

3. RÉUNIONS

Le comité tient des réunions aussi souvent qu'il le juge approprié, mais au moins une fois par trimestre. Tous les membres du comité sont tenus de participer à chaque réunion, en personne ou par vidéoconférence. Le comité tiendra périodiquement des réunions privées avec la direction et le vérificateur externe. Le comité peut inviter tout membre de la direction ou employé de la société, le vérificateur externe, les conseillers juridiques externes de la société, les conseillers juridiques du comité ou d'autres personnes à assister aux réunions et à donner des renseignements pertinents. Les ordres du jour des réunions seront rédigés par le président du comité et fournis à l'avance aux membres ainsi que les documents préalables appropriés. Les procès-verbaux seront tenus par un membre du comité ou une personne désignée par le comité.

Le quorum pour les réunions du comité de vérification est la majorité de ses membres.

4. AUTORITÉ ET RESPONSABILITÉS

Le comité a l'autorité d'aider la société à s'acquitter de ses obligations de supervision financière, y compris les responsabilités suivantes :

- i) superviser l'intégrité de l'information financière de la société et des processus de communication de l'information financière de la société, y compris le processus de vérification, et d'examiner et d'approuver l'information financière de la société qui doit être présentée par la société à ses actionnaires et au public;
- ii) s'assurer de la suffisance des contrôles et des procédures comptables internes de la société et de l'opportunité des procédures de gestion des risques de la société;
- iii) nommer le vérificateur externe, retenir ses services et superviser son rendement;
- iv) superviser le travail du personnel chargé de la gestion financière de la société et du vérificateur externe et fournir une voie de communication ouverte entre le vérificateur externe, le conseil et la direction de la société.

Le comité s'acquittera des responsabilités précises suivantes :

A. *Principes et pratiques comptables*

Le comité doit superviser les questions suivantes, les examiner et en discuter avec la direction et le vérificateur externe :

- 1) Les questions importantes relatives à la comptabilité et à la communication de l'information financière, y compris les opérations complexes ou inhabituelles et les jugements en ce qui a trait aux estimations importantes et aux changements significatifs relatifs au choix ou à l'application des principes comptables par la société et les opinions et initiatives professionnelles récentes en ce qui a trait à la comptabilité et à la réglementation et comprendre leur incidence sur les états financiers de la société.
- 2) Les résultats de la vérification, y compris les difficultés éprouvées au cours de la mission de vérification, les restrictions quant à la portée des activités ou l'accès aux renseignements requis et les désaccords importants avec la direction.
- 3) Les réserves, les augmentations, les provisions, les estimations ou les programmes et politiques de la direction, y compris les facteurs qui ont une incidence sur les valeurs comptables de l'actif et du passif et le moment de la constatation des produits d'exploitation et des frais qui pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers de la société.
- 4) L'utilisation d'entités à vocation déterminée et l'objectif commercial et l'effet économique des opérations hors bilan, des ententes, des obligations, des cautionnements et des autres relations de la société ainsi que leur incidence sur les résultats financiers déclarés de la société.
- 5) Les questions d'ordre juridique, les réclamations ou éventualités qui pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers, les politiques de conformité et les rapports importants de la société, les demandes d'information ou autres formes de correspondance reçues d'organismes de réglementation ou d'organismes gouvernementaux et la façon dont ces questions d'ordre juridique, réclamations ou éventualités ont été divulguées dans les états financiers de la société.

- 6) Le traitement, aux fins de la communication de l'information financière, des opérations importantes qui ne s'inscrivent pas dans le cadre normal des activités de la société.
- 7) Le recours à des renseignements « pro forma » ou « ajustés » qui ne sont pas conformes aux principes comptables généralement reconnus.
- 8) La détermination par la direction de la dépréciation de l'écart d'acquisition, s'il en est, comme le prescrivent les normes comptables applicables.
- 9) Les politiques de la société en matière d'investissement et de couverture des taux de change afin de s'assurer que le risque de la société est minimisé et que les investissements de la société sont effectués conformément à ces politiques.
- 10) La relation de la société avec les organismes de réglementation et la rapidité et l'exactitude des dépôts de la société auprès de tels organismes de réglementation.
- 11) Toutes les opérations avec des personnes reliées afin de s'assurer que ces opérations comportent des modalités convenables, y compris l'approbation au préalable de toute nouvelle opération avec une personne reliée.
- 12) Au moins une fois l'an avant l'achèvement du rapport de vérification (et plus fréquemment au besoin), examiner les rapports provenant du vérificateur externe qui concernent 1) toutes les conventions et pratiques comptables déterminantes qui seront utilisées, 2) la comparaison des conventions comptables de la société avec celles qui sont utilisées dans son industrie, 3) tous les autres modes de traitement de l'information financière conformes aux principes comptables généralement reconnus qui ont fait l'objet de discussions avec la direction, y compris les ramifications de l'utilisation de ces autres communications et traitements et le traitement privilégié par le vérificateur externe et 4) les autres communications écrites importantes échangées entre le vérificateur externe et la direction, comme les lettres de la direction ou l'état des écarts non régularisés, et discuter de tout ce qui précède.
- 13) La compréhension par la direction de la rédaction de l'information financière intermédiaire et la nature et la portée de la participation du vérificateur interne et du vérificateur externe.

Le comité examine et résout les désaccords entre la direction et le vérificateur externe en ce qui a trait à la communication de l'information financière et à l'application des conventions ou des pratiques comptables.

B. *Supervision et contrôle de la communication de l'information financière de la société*

- 1) Le comité est tenu de faire ce qui suit :
 - i) examiner avec le vérificateur externe et la direction et recommander au conseil d'approuver les états financiers vérifiés et les notes complémentaires et le rapport de gestion joints à ces états financiers, le rapport annuel de la société et toute information financière de la société qui figure dans un prospectus ou une circulaire d'information de la société;

- ii) examiner avec le vérificateur externe et la direction chaque jeu d'états financiers intermédiaires et les notes complémentaires et le rapport de gestion joints à ces états financiers et tout autre document d'information ou document de dépôt de la société auprès des organismes de réglementation qui renferme ou qui accompagne l'information financière de la société.

Ces examens doivent être exécutés avant la publication de tout sommaire des résultats financiers ou le dépôt de ces rapports auprès des organismes de réglementation applicables.

- 2) Avant qu'ils soient diffusés, le comité doit discuter avec la direction des communiqués de presse faisant état des bénéfices ainsi que de l'information financière et de l'orientation quant aux bénéfices, le cas échéant, fournis aux analystes et aux agences de notation. Ces discussions peuvent, à l'appréciation du comité, être générales (p. ex. discuter des types de renseignements à divulguer et du type de présentation à faire). Le comité examine et contrôle les processus d'examen de la société en ce qui a trait aux communications publiques de l'information financière de la société qui est tirée ou qui provient des états financiers de la société.
- 3) Le comité tient des réunions avec la direction en vue d'examiner et d'évaluer l'efficacité des processus et des systèmes en place pour s'assurer de la fiabilité des documents communiqués au public qui renferment des informations financières vérifiées et non vérifiées.

C. Contrôles internes et gestion du risque

- 1) Le comité, de concert avec la direction et le conseil, cerne les principaux risques commerciaux, examine le niveau de tolérance au risque et recommande les politiques de gestion du risque connexes au conseil.
- 2) Le comité examine l'efficacité des systèmes de contrôles internes de la société, y compris la sécurité et le contrôle des technologies de l'information.
- 3) Le comité tient des réunions avec la direction pour examiner les risques financiers importants de la société et les mesures prises par la direction en vue de surveiller et de contrôler ce risque, y compris les politiques en vue de l'évaluation et de la gestion du risque.
- 4) Le comité examine la portée des examens effectués par le vérificateur externe du contrôle interne en ce qui a trait à la communication de l'information financière et obtient des rapports sur les conclusions et recommandations importantes ainsi que les réactions de la direction.

D. Vérification externe

Le comité est tenu de faire ce qui suit :

- 1) recommander au conseil le vérificateur externe qui doit être nommé et son mandat ainsi que la rémunération que la société doit payer au vérificateur externe;

- 2) approuver au préalable tous les services non liés à la vérification que le vérificateur externe doit fournir à la société ou à un membre de son groupe. Le comité peut approuver des politiques et des procédures d'approbation au préalable des services non liés à la vérification que le vérificateur externe doit exécuter, politiques et procédures qui doivent donner suffisamment de détails à l'égard des services visés, pourvu que le comité soit informé de chaque service non lié à la vérification. Tous les services non liés à la vérification que le vérificateur externe ou un membre de son groupe doit fournir à la société ou à un membre de son groupe qui ne sont pas visés par les politiques et procédures d'approbation au préalable approuvées par le comité doivent être approuvés au préalable par le comité;
- 3) être directement responsable de la supervision de la mission du vérificateur externe et évaluer le rendement de ce dernier et formuler des recommandations au conseil à l'égard de la reconduction ou de la nomination du vérificateur externe de la société qui est proposée dans la circulaire de sollicitation de procurations de la société en vue de l'approbation par les actionnaires et avoir l'autorité de destituer le vérificateur externe. Le vérificateur externe fait rapport directement au comité, lequel doit lui donner des directives dans ce sens;
- 4) obtenir et examiner le rapport du vérificateur externe concernant ses procédures de contrôle de la qualité et les questions importantes soulevées dans le cadre du dernier contrôle de la qualité interne, ou contrôle par les pairs, du cabinet ou de toute demande de renseignements ou enquête effectuée par une autorité gouvernementale ou professionnelle au cours des cinq années précédentes relativement à une ou à plusieurs missions de vérification indépendante réalisées par le cabinet ainsi que toutes les mesures prises pour régler les questions de ce genre ainsi que les relations existant entre le vérificateur externe et la société;
- 5) évaluer et présenter au conseil ses conclusions en ce qui concerne les compétences, le rendement et l'indépendance du vérificateur externe, y compris évaluer si les contrôles de la qualité du vérificateur sont adéquats et si les services non liés à la vérification autorisés sont compatibles avec le maintien de l'indépendance du vérificateur, en tenant compte des opinions de la direction et des vérificateurs internes;
- 6) assurer la rotation des associés en vérification comme le prescrivent la loi et la réglementation et, afin d'assurer l'indépendance permanente du vérificateur, évaluer s'il y a lieu d'adopter une politique de rotation du cabinet de vérification externe de façon périodique;
- 7) établir de façon périodique des politiques concernant l'embauche par la société d'employés ou d'anciens employés du vérificateur externe, rencontrer séparément le vérificateur externe afin de discuter des questions qui, de l'avis du comité ou du vérificateur externe, devraient faire l'objet de discussions en privé.

E. Conformité

Le comité est tenu de faire ce qui suit :

- 1) examiner l'efficacité du système de contrôle de la conformité aux lois et aux règlements. Les résultats de l'enquête et du suivi de la direction (y compris les mesures disciplinaires) dans tous les cas de non-conformité devraient également être examinés;

- 2) conseiller le conseil en ce qui a trait aux politiques et procédures de la société se rapportant à la conformité aux lois et aux règlements applicables et aux codes de conduite de la société, y compris l'examen du processus de communication des codes de conduite aux membres du personnel de la société;
- 3) examiner avec la direction les politiques et procédures relatives aux comptes de dépenses et aux avantages indirects des membres de la haute direction, y compris leur utilisation des actifs de la société;
- 4) établir des procédures à l'égard de la réception, de la conservation et du traitement des plaintes reçues par la société concernant la comptabilité, les contrôles de comptabilité internes ou les questions de vérification et la formulation confidentielle par les employés, sous le couvert de l'anonymat des inquiétudes à propos des questions de comptabilité ou de vérification douteuses;
- 5) faire l'examen et discuter avec la direction et le vérificateur externe de la correspondance ou des conclusions de tout examen effectué par des organismes de réglementation, des rapports publiés ou des observations de vérificateurs qui soulèvent d'importantes questions concernant les états financiers ou les politiques comptables de la société;
- 6) obtenir des comptes rendus périodiques de la direction et des conseillers juridiques de la société en ce qui a trait aux questions de conformité et aux questions juridiques qui pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers ou les politiques de conformité de la société, y compris les déclarations d'initiés et les opérations entre les personnes reliées.

F. Responsabilités à l'égard de la communication de l'information

Le comité est tenu de faire ce qui suit :

- 1) faire régulièrement rapport au conseil à l'égard des activités du comité, des problèmes et des recommandations connexes;
- 2) prévoir une voie de communication ouverte entre le vérificateur externe et le conseil;
- 3) faire rapport tous les ans conformément aux règles et aux règlements applicables, tel qu'il est prescrit dans les documents d'information publics;
- 4) examiner et autoriser les communiqués de presse relatifs aux questions financières de la société.

G. La charte

- 1) Le comité examine et réévalue la pertinence de la présente charte au moins une fois par année et comme il le juge approprié par ailleurs et recommande des modifications au conseil. Tous les ans, le conseil évalue le rendement du comité en tenant compte de la présente charte.
- 2) Le comité s'assure que la présente charte est présentée sur le site Web de la société et que la présente charte ou un sommaire de celle-ci qui a été approuvé par la société est

communiqué conformément aux lois sur les valeurs mobilières ou aux exigences réglementaires applicables dans la circulaire de sollicitation de procurations annuelle ou le rapport annuel de la société.

H. *Autres responsabilités*

Le comité est tenu de faire ce qui suit :

- 1) exercer les autres activités relatives à la présente charte que lui demande le conseil;
- 2) instituer et superviser des enquêtes spéciales au besoin;
- 3) examiner tous les ans son propre rendement.

5. AUTORITÉ DU COMITÉ

- 1) Accès - Le comité a droit à un accès complet à tous les livres, registres, installations et membres du personnel de la société et de ses filiales. Le comité peut exiger que les dirigeants, administrateurs et employés de la société et de ses filiales, ainsi que les autres personnes qu'il peut juger à propos à l'occasion, lui fournissent des renseignements sur la société et ses filiales qu'il juge utiles et assistent aux réunions du comité.
- 2) Délégation - Le comité peut déléguer à l'occasion à toute personne, y compris à un membre particulier du comité ou d'un comité de personnes l'une ou l'autre des responsabilités du comité qu'il peut déléguer de façon légitime.
- 3) Assistance professionnelle - Le comité peut retenir les services de conseillers juridiques, comptables, financiers spéciaux et autres pour le conseiller aux frais de la société.
- 4) Adoption des politiques et des procédures - Le comité peut adopter des politiques et des procédures pour s'acquitter de ses responsabilités.

6. LIGNES DIRECTRICES ET PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT

1) *Nomination et remplacement des membres du comité*

Le conseil peut destituer ou remplacer tout membre d'un comité en tout temps, et tout membre du comité cesse automatiquement de l'être lorsqu'il cesse d'être un administrateur. Le comité peut combler les postes vacants au comité en nommant un autre administrateur au comité. Le comité comble toute vacance s'il y a moins de trois administrateurs membres du comité. Lorsqu'un poste est laissé vacant au comité, les membres qui restent peuvent exercer tous les pouvoirs tant qu'il y a quorum. Sous réserve de ce qui précède, les membres du comité sont nommés tous les ans par le conseil et chaque membre du comité reste en place jusqu'à l'assemblée annuelle des actionnaires suivante, après son élection ou jusqu'à ce qu'un remplaçant admissible soit dûment élu.

2) *Président du comité*

À moins qu'un président du comité soit désigné par le conseil plénier, les membres du comité peuvent désigner un président au moyen d'un vote majoritaire du comité plénier.

Le président du comité assure la direction du comité, y compris la rédaction des ordres du jour, et préside aux réunions, choisit les affectations du comité et fait rapport au conseil.

3) ***Conflits d'intérêts***

Si un membre du comité est confronté à un conflit d'intérêts éventuel ou réel concernant une question soumise au comité, mis à part une question concernant la rémunération des administrateurs, le membre en question est tenu d'en faire part au président du comité. Si le président du comité est confronté à un conflit d'intérêts éventuel ou réel, il doit en aviser le président du conseil. Si le président du comité, ou le président du conseil, selon la cas, est d'avis qu'un conflit d'intérêts éventuel ou réel existe, le membre confronté à ce conflit doit divulguer son intérêt au comité et ne peut participer à l'examen de la question ni voter sur la question.

4) ***Rémunération des membres du comité***

Les membres du comité ont le droit de recevoir, en raison de leurs fonctions à ce titre, la rémunération que le conseil peut établir à l'occasion. Aucun membre du comité ne peut recevoir de la société ou d'un membre de son groupe une rémunération si ce n'est celle à laquelle il a droit à titre d'administrateur ou de membre d'un comité du conseil de la société ou d'un membre de son groupe.

5) ***Réunions du comité***

- i) Procédures des réunions - Sous réserve des exigences prévues par la réglementation ou la loi, les statuts et les règlements de la société et les modalités de la charte du comité, le comité détermine la date et le lieu de la tenue des réunions du comité et les modes de convocation des réunions du comité et la procédure en ce qui a trait à toutes les questions soumises à de telles réunions.
- ii) Convocation des réunions - Le comité tient des réunions aussi souvent qu'il le juge approprié pour s'acquitter de ses responsabilités, mais doit en tenir au moins quatre par année. L'avis de la date et du lieu de chaque réunion doit être transmis par écrit à chaque membre du comité au moins 24 heures avant l'heure fixée pour une telle réunion. Si c'est possible, l'ordre du jour de la réunion et les documents connexes sont fournis aux membres avant la réunion pour leur donner un délai suffisant pour les examiner.
- iii) Quorum - Une majorité des membres constituent le quorum pour les délibérations du comité.
- iv) Président des réunions - Si le président du comité n'est pas présent à une réunion du comité, un des autres membres du comité qui est présent est secrétaire de la réunion. Le président du comité désigne une personne, qui n'a pas besoin d'être membre du comité, qui agira comme secrétaire ou, si le président du comité omet de désigner une telle personne, le secrétaire de la société sera secrétaire du comité. L'ordre du jour de la réunion du comité sera rédigé par le secrétaire du comité et, s'il est raisonnablement possible de le faire, sera transmis à chaque membre avant chaque réunion.

- v) Réunions distinctes avec les membres de la haute direction - Le comité peut avoir des réunions avec le chef de la direction et les autres dirigeants de la société qu'il peut juger à propos afin de discuter des questions qui, de l'avis du comité et de ces personnes, devraient être discutées en privé.
- vi) Rapport au conseil - Le comité fera rapport, par l'intermédiaire de son président, au conseil après les réunions du comité portant sur les questions envisagées par le comité, ses activités et la conformité à la présente charte.
- vii) Procès-verbaux - Les procès-verbaux des délibérations du comité seront tenus dans les registres des procès-verbaux prévus à cette fin. Les procès-verbaux des réunions du comité doivent consigner avec exactitude les discussions et les décisions du comité pertinent, y compris les recommandations faites par le comité au conseil, et doivent être distribués à tous les membres du comité.

ADDENDA A

Les définitions

Indépendance

Un membre du comité de vérification est « **indépendant** » s'il n'a pas de « relation importante », directe ou indirecte, avec la société. Une « **relation importante** » s'entend d'une relation dont le conseil de la société pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'elle nuise à l'indépendance du jugement d'un membre. En outre, certaines personnes sont présumées avoir une « relation importante » si elles correspondent à l'une ou l'autre des personnes suivantes :

1. une personne physique qui est ou a été au cours des trois dernières années membre de la haute direction ou un salarié de la société;
2. une personne physique ou un membre de la famille immédiate est ou a été au cours des trois dernières années membre de la haute direction de la société;
3. une personne physique qui :
 - a) est un associé d'un cabinet qui est le vérificateur interne ou externe de la société;
 - b) est un salarié de ce cabinet;
 - c) a été au cours des trois dernières années un associé ou un salarié de ce cabinet et a participé personnellement à la vérification de la société durant cette période.
4. une personne physique dont le conjoint, son enfant mineur ou l'enfant mineur de son conjoint ou encore l'enfant de son conjoint qui partage sa résidence :
 - a) est un associé d'un cabinet qui est le vérificateur interne ou externe de la société;
 - b) est un salarié de ce cabinet et participe à ses activités de vérification, de certification ou de conformité fiscale (mais non de planification fiscale);
 - c) a été au cours des trois dernières années un associé ou un salarié de ce cabinet et a participé personnellement à la vérification de la société durant cette période.
5. une personne physique qui est ou a été, ou dont un membre de la famille immédiate est ou a été, membre de la haute direction d'une entité au cours des trois dernières années, si l'un des membres de la haute direction actuels de la société fait partie ou a fait partie durant cette période du comité de rémunération de l'entité;
6. une personne physique qui a reçu, ou dont un membre de sa famille immédiate, agissant à titre de membre de la haute direction de l'émetteur a reçu, plus de 75 000 \$ de rémunération directe de l'émetteur sur une période de 12 mois au cours des trois dernières années.

Compétences financières

Tous les membres du comité sont tenus d'avoir des compétences financières, expression qui s'entend de 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 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.