

Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus. Quiconque donne à entendre le contraire commet une infraction. Les titres décrits dans le présent prospectus ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Ces titres n'ont pas été ni ne seront inscrits aux termes de la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1933, dans sa version modifiée (la « Loi de 1933 »), ou aux termes des lois sur les valeurs mobilières d'un État; ils ne peuvent être offerts ni vendus aux États-Unis à moins d'être inscrits aux termes de la Loi de 1933 et des lois sur les valeurs mobilières des États applicables ou de faire l'objet d'une dispense d'inscription aux termes de ces lois. En conséquence, les titres ne seront offerts ou vendus aux États-Unis qu'aux termes de la règle 144A prise en application de la Loi de 1933 et, par la suite, ne pourront être offerts et vendus de nouveau aux États-Unis ou à une personne des États-Unis que moyennant leur inscription aux termes de la Loi de 1933 et des lois sur les valeurs mobilières des États applicables ou une dispense d'inscription. Le présent prospectus ne constitue ni une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'achat des titres offerts dans les présentes aux États-Unis. Voir la rubrique « Mode de placement ».

PROSPECTUS

Premier appel public à l'épargne

Le 23 mars 2007



INTERCÂBLE ICH INC.

21 000 000 \$

21 000 000 d'unités

Le présent placement est un premier appel public à l'épargne (le « placement ») portant sur les unités (les « unités ») d'Intercable ICH Inc. (la « société » ou « ICH ») au prix de 1,00 \$ l'unité. Le présent prospectus permet le placement de 21 000 000 d'unités par Valeurs mobilières Desjardins inc. et par la Corporation de valeurs mobilières Dundee (les « placeurs pour compte »). Chaque unité consistera en une action ordinaire de la société (chacune étant une « action ordinaire ») et un bon de souscription de la société (chacun étant un « bon de souscription »). Chaque bon de souscription confèrera à son porteur le droit d'acheter une action ordinaire au prix de 1,25 \$ à tout moment pendant la période de 18 mois suivant la clôture (au sens attribué à ce terme ci-après) et, par la suite, au prix de 1,50 \$ à tout moment pendant une période supplémentaire de 18 mois. Les unités seront divisées en actions ordinaires et en bons de souscription au moment de l'émission.

À l'heure actuelle, il n'existe aucun marché pour la négociation des actions ordinaires ou des bons de souscription qui composent les unités, de sorte qu'il peut être impossible pour les acquéreurs de les revendre. La Bourse de croissance TSX (la « TSX de croissance ») a approuvé sous condition l'inscription à sa cote des actions ordinaires, sous le symbole « ICH », et des actions ordinaires devant être émises à l'exercice des bons de souscription. L'inscription à la cote est subordonnée à l'obligation, pour la société, de remplir toutes les conditions de la TSX de croissance, y compris le placement d'unités auprès d'un nombre minimal d'actionnaires publics. Dans le cadre du placement, les placeurs pour compte peuvent attribuer des titres en excédent de l'émission ou faire des opérations grâce à la possibilité dont il dispose de faire des attributions excédentaires. Voir la rubrique « Mode de placement ». **Un placement dans les unités est spéculatif en raison du stade de développement actuel de la société; en outre, il comporte un certain nombre de risques que doivent examiner attentivement les acquéreurs éventuels, y compris le risque que la société dépende d'autres fournisseurs de services pour exercer ses activités. Voir les rubriques « Facteurs de risque » et « Facteurs de risque – La société dépend d'autres fournisseurs de services pour exercer ses activités ».**

Prix : 1,00 \$ l'unité

	Prix d'offre ¹⁾	Rémunération des placeurs pour compte ²⁾	Produit net revenant à la société ^{3) 4)}
Par unité.....	1,00 \$	0,0875 \$	0,9125 \$
Total	21 000 000 \$	1 567 500 \$	19 432 500 \$

Notes :

1) Le prix d'offre des unités a été établi par voie de négociations entre la société et les placeurs pour compte (au sens attribué à ce terme ci-après).

- 2) Les placeurs pour compte recevront une commission en espèces égale à 8,75 % du produit brut du placement (sauf en ce qui concerne le projet d'investissement de 4 millions de dollars du Fonds de développement des exportations FODEX (« FODEX »), société en commandite, à l'égard duquel les placeurs pour compte recevront une commission en espèces égale à 2,00 % (voir la rubrique « Engagement d'investissement »). Valeurs mobilières Desjardins inc. a aussi touché des honoraires de financement de 15 000 \$ majorés des taxes applicables. Les placeurs pour compte recevront également des bons de souscription incessibles (les « bons de souscription des placeurs pour compte ») permettant d'acheter le nombre d'actions ordinaires correspondant à 8,75 % du nombre d'unités vendues dans le cadre du placement. Les bons de souscription des placeurs pour compte pourront être exercés au prix de 1,25 \$ par action ordinaire à tout moment pendant la période de 18 mois suivant la clôture (au sens attribué à ce terme ci-après) et, par la suite, au prix de 1,50 \$ à tout moment pendant une période supplémentaire de 18 mois. Le présent prospectus permet le placement des bons de souscription des placeurs pour compte et des actions ordinaires devant être émises à l'exercice de ceux-ci. Voir la rubrique « Mode de placement ».
- 3) Avant déduction des frais du placement, estimés à 500 000 \$, ainsi que de la commission d'engagement et des frais remboursables de FODEX totalisant 400 000 \$. Voir la rubrique « Engagement d'investissement ». Les frais du placement, de même que la rémunération des placeurs pour compte, la commission d'engagement et les frais remboursables de FODEX relativement au placement, seront payés par prélèvement sur le produit du placement.
- 4) La société a attribué aux placeurs pour compte une option (l'« option en cas d'attribution excédentaire ») que ceux-ci peuvent exercer dans les 30 jours suivant la clôture du placement (la « clôture ») pour acheter un nombre maximal d'unités supplémentaires correspondant à 15 % du nombre d'unités vendues dans le cadre du placement, selon les modalités énoncées ci-dessus, afin de couvrir des attributions excédentaires éventuelles. Le présent prospectus permet le placement de l'option en cas d'attribution excédentaire et des unités devant être émises à l'exercice de celle-ci. Voir la rubrique « Mode de placement ».

Le présent prospectus permet également le placement d'un total de 2 850 002 bons de souscription que la société a convenu d'émettre à la clôture aux actionnaires de la société en date du 15 janvier 2007 (les « bons de souscription des fondateurs »). Chaque bon de souscription des fondateurs confèrera à son porteur le droit d'acheter une action ordinaire au prix de 1,25 \$ à tout moment pendant la période de 18 mois suivant la clôture et, par la suite, au prix de 1,50 \$ à tout moment pendant une période supplémentaire de 18 mois. Voir la rubrique « Structure du capital et dettes ».

Le placement n'est ni pris ferme ni garanti. Les placeurs pour compte se sont engagés à offrir les unités pour compte d'autrui, sous réserve de prévente, sous les réserves d'usage concernant leur émission par la société et leur acceptation par les placeurs pour compte, conformément aux conditions de la convention de placement pour compte dont il est question sous la rubrique « Mode de placement », et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L., pour le compte de la société, et par Borden Ladner Gervais s.r.l., pour le compte des placeurs pour compte.

Les souscriptions d'unités seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les attribuer en totalité ou en partie, et on se réserve le droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. La clôture devrait avoir lieu vers le 4 avril 2007 ou à une date ultérieure dont peuvent convenir la société et les placeurs pour compte, mais dans tous les cas au plus tard le 4 mai 2007. Un ou plusieurs certificats d'inscription en compte représentant les actions ordinaires et les bons de souscription devraient être remis sous forme nominative à la société Services de dépôt et de compensation CDS inc. (la « CDS ») ou à son prête-nom et être déposés auprès de la CDS à la date de la clôture. Les personnes qui acquièrent des unités, qui seront divisées en actions ordinaires et en bons de souscription au moment de l'émission, ne recevront qu'une confirmation d'achat attestant l'achat d'actions ordinaires et de bons de souscription de la part du courtier inscrit par l'intermédiaire duquel ils ont acheté les unités.

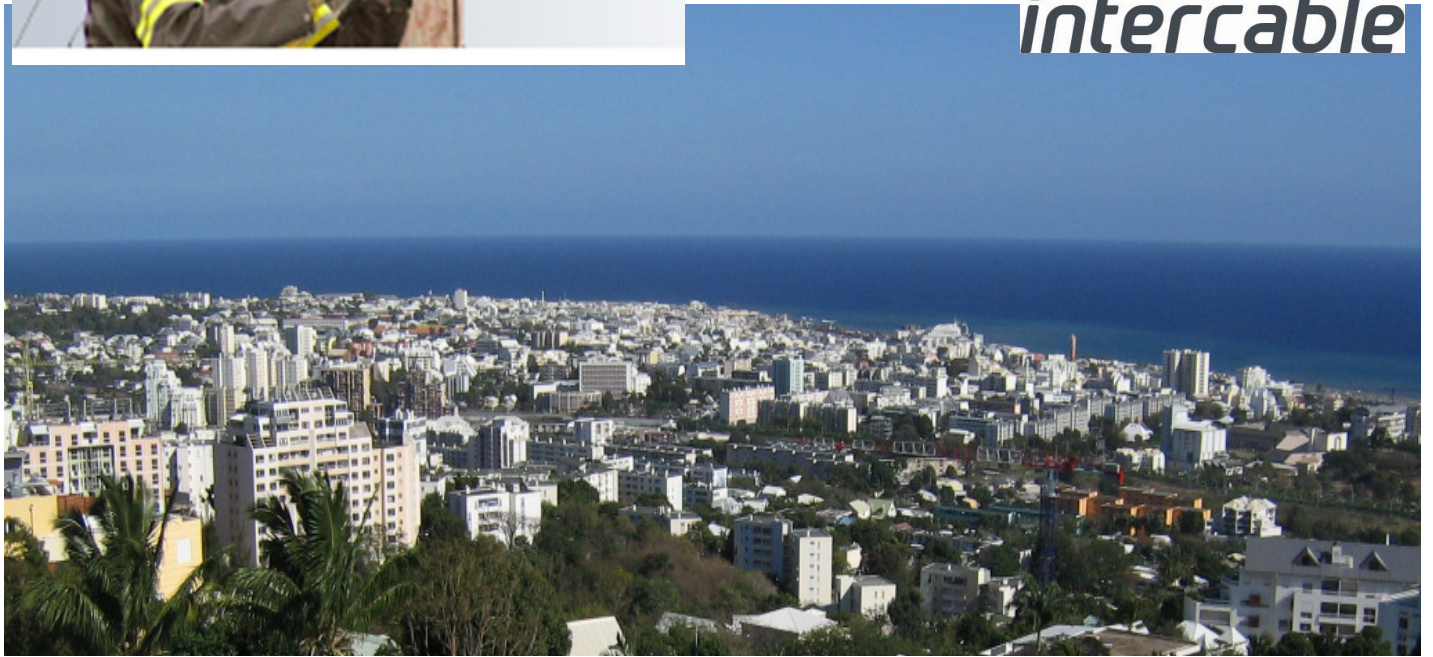


TABLE DES MATIÈRES

GÉNÉRALITÉS.....	5	DIVIDENDES.....	56
TAUX DE CHANGE.....	5	OPTIONS D’ACHAT DE TITRES.....	56
ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT.....	5	VENTES ANTÉRIEURES D’ACTIONS ORDINAIRES.....	57
ÉNONCÉS PROSPECTIFS.....	6	ENTENTE DE RÈGLEMENT.....	57
SOMMAIRE DU PROSPECTUS.....	7	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES.....	58
INFORMATION SUR LA SOCIÉTÉ.....	15	TITRES ENTIÈRES.....	58
LA SOCIÉTÉ.....	15	ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION.....	59
Aperçu.....	15	RÉMUNÉRATION DES MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION.....	64
Besoins de trésorerie.....	16	PROMOTEUR DE LA SOCIÉTÉ.....	66
APERÇU DU DÉPARTEMENT DE LA RÉUNION ET DES SECTEURS DE LA TÉLÉVISION, DE LA TÉLÉPHONIE ET D’INTERNET HAUTE VITESSE.....	17	ENGAGEMENT D’INVESTISSEMENT.....	66
Le marché de la télévision.....	19	MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES.....	66
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ.....	23	PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION.....	67
Aperçu.....	23	MODE DE PLACEMENT.....	67
Principaux points forts.....	24	FACTEURS DE RISQUE.....	68
Stratégie de croissance.....	25	POURSUITES.....	77
Services.....	26	CONTRATS IMPORTANTS.....	77
Vente et commercialisation.....	30	QUESTIONS D’ORDRE JURIDIQUE.....	77
Le réseau.....	32	VÉRIFICATEURS, AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES ET AGENT DES TRANSFERTS.....	77
Concurrence sur le marché des télécommunications à l’île de La Réunion.....	35	DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES.....	78
Propriété intellectuelle.....	37	GLOSSAIRE TECHNIQUE.....	79
Immeubles et installations.....	37	CONSENTEMENT DU VÉRIFICATEUR.....	81
Employés.....	37	RAPPORT DU VÉRIFICATEUR.....	82
RÈGLEMENTATION.....	37	ÉTATS FINANCIERS.....	F-1
STRUCTURE DU CAPITAL ET DETTE.....	45	ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ.....	A-1
EMPLOI DU PRODUIT.....	46	ATTESTATION DU PROMOTEUR.....	A-1
INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES ET AUTRES DONNÉES CHOISIES.....	47	ATTESTATION DES PLACEURS POUR COMPTE.....	A-2
RAPPORT DE GESTION.....	47		
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS.....	51		
DESCRIPTION DES BONS DE SOUSCRIPTION.....	52		
INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES.....	53		

GÉNÉRALITÉS

Sauf indication contraire ou à moins que le contexte ne commande une interprétation différente, les termes « la société », « notre société », « nous », « nos » et « notre » renvoient à Intercâble ICH Inc. (« ICH ») et à sa filiale Intercâble Réunion S.A.S. (« ICR ») prises collectivement. Sauf indication contraire, tous les renseignements qui figurent dans le présent prospectus ne tiennent pas compte de l'exercice de l'option en cas d'attribution excédentaire. La société dresse ses états financiers en dollars canadiens conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR »). Sauf indication contraire, toutes les sommes en dollars qui figurent dans le présent prospectus sont en dollars canadiens. Le symbole « € » désigne l'euro.

Dans le présent prospectus, le renvoi à un rapport de recherche ne doit pas être interprété comme représentant l'ensemble des conclusions du rapport. Les renseignements qui figurent dans un tel rapport ne sont pas intégrés par renvoi dans le présent prospectus, et la société et les placeurs pour compte ne font aucune déclaration quant à l'exactitude de ces renseignements.

Le présent prospectus contient des renseignements sur les parts de marché ainsi que des renseignements et des prévisions sur le secteur que la société a tirés de publications et d'enquêtes spécialisées ainsi que d'enquêtes internes d'entreprises. La référence des articles et des rapports d'enquête est indiquée sur la page du prospectus où ils sont mentionnés. Bien que la société estime que ces sources sont fiables, elle n'a pas vérifié les renseignements de manière indépendante ni n'a vérifié les hypothèses économiques sur lesquelles ceux-ci sont fondés. Certains renseignements sont également fondés sur les estimations de la société, qui proviennent de l'examen des enquêtes internes, et sur des sources indépendantes. La société ne peut donner et ne donne aucune garantie quant à l'exactitude ou à l'exhaustivité des renseignements inclus. Les prévisions du marché, plus particulièrement, peuvent vraisemblablement être inexactes, surtout à long terme.

Sauf indication contraire, les marques de commerce, les marques de service et les noms commerciaux mentionnés dans le présent prospectus appartiennent à l'entité qui en est propriétaire.

TAUX DE CHANGE

Taux de change de l'euro

Le tableau qui suit présente, pour chaque période indiquée, (i) les taux de change extrêmes, (ii) le taux de change moyen et (iii) le taux de change de fin de période de l'euro par rapport au dollar canadien, d'après le taux de change acheteur à midi affiché par la Banque du Canada.

	<u>Haut</u>	<u>Bas</u>	<u>Moyenne</u> ¹⁾	<u>Fin de période</u>
Exercice terminé le 31 août 2006	1,4903	1,3523	1,4042	1,4156
Exercice terminé le 31 août 2005	1,6670	1,4553	1,5630	1,4663
Exercice terminé le 31 août 2004	1,6915	1,4967	1,6133	1,6043

1) Moyenne des taux acheteurs à midi quotidiens le dernier jour ouvrable de chaque mois de la période.

Le 22 mars 2007, le taux acheteur à midi affiché par la Banque du Canada était de 1 € pour 1,5463 \$ CA.

ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT

De l'avis de Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L., conseillers juridiques de la société, et de Borden Ladner Gervais s.r.l., conseillers juridiques des placeurs pour compte, les actions ordinaires, sous réserve de leur inscription à une bourse de valeurs visée par règlement (ce qui comprend la TSX de croissance), constitueront à la date d'émission des placements admissibles pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite, des régimes enregistrés d'épargne-études et des régimes de participation différée aux bénéfices aux termes de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de son règlement d'application.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent prospectus pourrait contenir des énoncés prospectifs, qui comportent des risques, des incertitudes et d'autres facteurs, connus et inconnus, en conséquence desquels le rendement, les réalisations ou les résultats futurs de la société, ou les résultats du secteur, pourraient différer sensiblement des résultats, du rendement ou des réalisations futurs qui sont présentés ou suggérés dans ces énoncés prospectifs. Dans le présent prospectus, on reconnaît généralement ces énoncés à l'utilisation de termes tels que « prévoir », « estimer », « projeter » et « avoir l'intention de » ou d'autres termes semblables, ainsi que par l'emploi du futur ou du conditionnel. Ces énoncés reflètent les attentes actuelles de la société en ce qui a trait aux événements et aux résultats d'exploitation futurs et ne sont valables qu'à la date du présent prospectus. Les énoncés prospectifs comportent des risques et des incertitudes d'importance, ne garantissent nullement le rendement ou les résultats futurs et ne constituent pas nécessairement une indication exacte de la réalisation ou de la non-réalisation de ces résultats. Certains facteurs, notamment ceux dont il est question sous la rubrique « Facteurs de risque », pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux dont il est question dans les énoncés prospectifs. Bien que les énoncés prospectifs contenus dans le présent prospectus soient fondés sur des hypothèses que la direction de la société estime raisonnables, la société ne peut assurer aux investisseurs que les résultats réels correspondront à ces énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs sont faits en date du présent prospectus, et la société n'assume nullement l'obligation ni n'a l'intention de mettre à jour ou de réviser ces énoncés pour tenir compte de nouveaux événements ou de nouvelles circonstances. Les acquéreurs éventuels ne doivent pas se fier indûment aux énoncés prospectifs.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le texte qui suit est un sommaire des principales caractéristiques du placement. Il est présenté entièrement sous réserve des renseignements détaillés, des données financières et des états financiers qui sont présentés ailleurs dans le présent prospectus et il doit être lu en tenant compte de ceux-ci.

La société

Aperçu

ICH est une société de télécommunications canadienne qui recherche les occasions d'affaires dans le secteur des télécommunications à large bande sur le marché international. La stratégie commerciale d'ICH consiste à privilégier les marchés qui sont mal desservis dans les secteurs des télécommunications et du câble. Pour ce faire, ICH construit, au moyen d'une technologie d'avant-garde, ses propres réseaux à large bande qu'elle exploite afin d'offrir à peu de frais des services de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie de grande qualité. ICH cible les marchés (i) dont le service de communication par câble est inexistant ou restreint, (ii) où il est possible d'installer des câbles aériens et (iii) qui jouissent d'un climat politique stable. La direction est d'avis qu'à l'heure actuelle, c'est à l'île de La Réunion qu'ICH pourrait connaître la croissance la plus importante.

Au cours des trois derniers exercices, la société a franchi une phase de développement durant laquelle elle a concentré ses efforts sur la recherche d'une occasion d'affaires intéressante dans le secteur des télécommunications internationales et sur l'élaboration de son plan d'affaires relatif à son projet de l'île de La Réunion.

Conformément à la législation applicable, la société a déposé une demande d'autorisation auprès du Conseil supérieur de l'audiovisuel (« CSA ») le 12 décembre 2006 et, le 2 février 2007, elle a déposé une demande d'autorisation auprès de l'Autorité de Régulation des Communications Électroniques et des Postes (« ARCEP »), autorités françaises de réglementation des télécommunications ayant compétence sur le marché des télécommunications de La Réunion, pour fournir des services de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie sur l'île de La Réunion. Le 19 février 2007, le CSA a informé la société que, comme elle n'avait pas encore commencé la construction de ses réseaux ni signé d'entente de programmation avec des fournisseurs, il préférerait qu'elle dépose une demande d'autorisation modifiée en avril ou en mai 2007, moment où elle devrait avoir commencé la construction de ses réseaux et signé des ententes de programmation. La société prévoit déposer une demande d'autorisation modifiée auprès du CSA en avril ou en mai 2007. Étant donné le contexte réglementaire selon lequel un permis du CSA ou de l'ARCEP n'est pas nécessaire, la société prévoit avoir le droit d'offrir ses services de câblodistribution, ses services Internet haute vitesse et ses services de téléphonie sur l'île de La Réunion environ un mois après le dépôt de la demande d'autorisation auprès de l'ARCEP et auprès du CSA.

La société s'emploie à mettre la dernière main à ses plans de construction, de commercialisation et d'exploitation, dans le but de lancer ses services de câblodistribution, ses services Internet et ses services de téléphonie sur l'île de La Réunion d'ici l'automne 2007. La société estime qu'elle comptera à son service six employés à plein temps et employés contractuels à la clôture et qu'elle aura un effectif de plus de 74 personnes au moment de son lancement commercial. À l'heure actuelle, la société ne compte aucun abonné et aucune infrastructure.

La société négocie actuellement des ententes avec diverses entreprises, notamment des fabricants de matériel de télécommunications, des entreprises de mise en œuvre d'infrastructures et des fournisseurs de programmation. Au fil de la croissance de l'entreprise, la société établira des relations avec d'autres fournisseurs et partenaires de programmation.

La société prévoit réaliser la construction de son infrastructure en deux phases. La première phase consistera à construire deux réseaux à fibre coaxiale hybride (« HFC ») locaux dans les secteurs Saint-Denis et Le Port de La Réunion, dont le câble à fibres optiques et le câble coaxial s'étendront sur environ 300 kilomètres. La

société prévoit que cette phase initiale de construction des réseaux HFC locaux, dont le parachèvement est prévu d'ici le milieu de 2008, lui permettra de rejoindre environ 50 000 foyers en raison de la densité de population élevée de ces secteurs. La deuxième phase de construction des réseaux HFC locaux de la société portera sur une douzaine de réseaux HFC locaux supplémentaires situés dans les autres secteurs de La Réunion. La société s'attend à ce que cette deuxième phase de construction, qui devrait se terminer entre 2012 et 2014, totalise environ 2 200 kilomètres de câble à fibres optiques et de câble coaxial, lui permettant de rejoindre 190 000 foyers supplémentaires. Une fois la construction parachevée, les réseaux HFC locaux de la société compteront environ 2 500 kilomètres de câble et rejoindront environ 240 000 foyers.

Principaux points forts

ICH est d'avis que les points forts suivants, notamment, lui permettront de développer ses réseaux HFC locaux et de connaître du succès sur les marchés de la câblodistribution, d'Internet haute vitesse et de la téléphonie de La Réunion.

Propriété d'un réseau de pointe

Contrairement à de nombreux nouveaux venus sur le marché des télécommunications, la société possédera son propre réseau local bidirectionnel de télécommunications à large bande de pointe doté d'une structure mixte à fibres optiques et à câbles coaxiaux, ainsi que des dispositifs électroniques perfectionnés. Tous les futurs clients d'ICH seront desservis par des installations bi-directionnelles d'une capacité de 862 MHz. La société prévoit que chaque nœud optique de son futur réseau comptera au moins quatre brins de fibre optique qui desserviront au plus 1 000 foyers et qu'elle pourra plus tard doter les nœuds optiques de brins supplémentaires afin de permettre à la société de ramener ce nombre à 250 foyers au besoin. La direction estime que cette largeur de bande, conjuguée à la capacité de câblodistribution excédentaire qui sera installée à l'échelle des réseaux HFC locaux d'ICH et à la capacité excédentaire déjà installée à l'échelle du réseau à fibres optiques G@zelle, devrait être suffisante pour répondre aux besoins de services de télécommunications bidirectionnelles des clients résidentiels et des petites et moyennes entreprises. La direction est d'avis qu'étant donné qu'elle est propriétaire de ses réseaux HFC locaux, la société sera également en mesure d'offrir de nouveaux services de télécommunications, de divertissement et d'information, dont la câblodistribution numérique, sans engager de coûts de construction supplémentaires.

Direction chevronnée et appui des actionnaires

La haute direction de la société possède une vaste expérience dans la construction et l'exploitation de réseaux de câblodistribution à l'échelle internationale, y compris au sein de Vidéotron Ltée, du Canada, de Cabovisão por Cabo S.A., du Portugal, et de World Satellite Guadeloupe S.A., de la Guadeloupe. M. Guy Laflamme, président du conseil d'ICH et président et chef de la direction de la société, compte plus de 30 ans d'expérience dans les secteurs des télécommunications et des médias, et il a fondé et géré avec succès plusieurs sociétés de câblodistribution. ICH prévoit également bénéficier de la force de son futur actionnaire institutionnel, le Fonds de développement des exportations FODEX, société en commandite (« FODEX »), membre du même groupe que le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), fonds de travailleurs québécois dont les actifs nets s'établissaient à environ 6,6 milliards de dollars. Voir la rubrique « Engagement d'investissement ».

Paramètres économiques favorables en matière de construction

La société entend construire ses réseaux HFC locaux à La Réunion rapidement et efficacement. La société louera de la fibre optique sur le réseau régional à fibres optiques G@zelle, auquel seront connectés ses réseaux HFC locaux. La société estime qu'elle sera ainsi en mesure d'engager des coûts d'installations par foyer câblé relativement peu élevés comparativement à d'autres fournisseurs de services de télécommunications à large bande de l'UE et d'Amérique du Nord. La Réunion est densément peuplée, comparativement à la densité moyenne de la population dans l'UE et en Amérique du Nord, de sorte que les foyers des clients peuvent être branchés au moyen d'artères de distribution relativement courtes. En outre, selon le droit français, l'autorité ayant compétence sur le domaine public peut demander à France Télécom et à EDF de s'entendre avec la société sur les conditions techniques et financières aux termes desquelles la société aura accès aux droits de passage relatifs à leurs réseaux et,

dans la mesure du possible, à leurs canalisations existantes, dans lesquelles la société pourra passer ses propres fibres optiques. Les municipalités de La Réunion peuvent permettre l'installation de réseaux aériens de câbles à fibres optiques et de câbles coaxiaux. En recourant aux installations existantes et aux câbles aériens, la société prévoit devoir installer des câbles souterrains sur environ 20 % seulement du trajet de ses réseaux HFC.

Service à la clientèle de haut niveau

La société cherchera à se distinguer de l'entreprise de téléphonie titulaire et de ses autres concurrents en mettant l'accent sur le service à la clientèle, y compris grâce à une installation rapide, à des bureaux/points de vente ouverts au public dans les principales villes afin de répondre rapidement aux questions et aux demandes de réparation de la clientèle, à l'entretien du réseau et aux caractéristiques de ses produits, de même qu'en offrant des tarifs concurrentiels. La direction est d'avis que l'importance accordée au service à la clientèle permettra à la société de disposer d'un avantage sur ses concurrents.

Stratégie de croissance

La société entend proposer des services de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie sur les marchés mal desservis de La Réunion en installant et en exploitant ses propres réseaux HFC locaux, qui seront branchés au réseau régional à fibres optiques G@zelle existant. La stratégie de la société comporte les éléments clés qui suivent.

Construction rapide des réseaux HFC locaux prévus et location de fibres optiques sur le réseau régional à fibres optiques G@zelle existant

La société entend construire rapidement ses réseaux HFC locaux dans les régions les plus densément peuplées de La Réunion afin de rentabiliser ses dépenses en immobilisations et de maximiser ses produits dans les plus brefs délais et de répondre à la demande insatisfaite des consommateurs en matière de câblodistribution, de services Internet haute vitesse et de services de téléphonie à tarifs concurrentiels. Grâce à ses capacités internes et à l'impartition, la société sera en mesure d'installer son réseau rapidement tout en contrôlant les coûts. La société branchera ses réseaux HFC locaux au réseau régional à fibres optiques G@zelle existant et louera du Conseil Régional de l'île de La Réunion des fibres optiques du réseau G@zelle, ce qui lui permettra d'offrir rapidement ses services de câblodistribution, ses services Internet haute vitesse et ses services de téléphonie à la grandeur de La Réunion sans engager de coûts pour la construction d'un réseau à fibres optiques régional. Le réseau à fibres optiques G@zelle existant a été construit par le Conseil Régional, en collaboration avec EDF, dans le but d'offrir de la capacité de transmission par fibres optiques aux nouveaux venus sur le marché des télécommunications de La Réunion.

Augmentation des produits par abonné grâce à une offre de forfaits de qualité

La société prévoit proposer à ses futurs clients des forfaits de services de câblodistribution, de services Internet haute vitesse et de services de téléphonie et, lorsqu'ils seront disponibles, d'autres services de pointe. À mesure qu'elle établira la programmation de son service de câblodistribution et qu'elle lancera des services de télévision numérique à la carte, la société a l'intention d'élaborer de nouveaux forfaits d'abonnement aux services de câblodistribution. La société prévoit offrir à ses clients des services de téléphonie de pointe, comme l'identification de l'appelant, l'appel en attente et la composition abrégée. La société est d'avis que son offre de services groupés de qualité saura plaire à ses futurs clients en leur offrant une façon pratique d'obtenir l'ensemble de leurs services de télécommunications d'une même source, en plus de générer des produits supplémentaires considérables.

La société prévoit également proposer l'accès à ses services au moyen de cartes prépayées similaires à celles utilisées pour les téléphones cellulaires, ce qui, de l'avis de la direction, devrait plaire à la jeune clientèle et à de nouveaux clients que la société n'aurait pas été en mesure de recruter sans cette forme d'abonnement novatrice.

Charges d'exploitation peu élevées

Bien qu'elle prévoie engager des dépenses en immobilisations et des charges d'exploitation considérables pendant la construction rapide de ses réseaux HFC locaux et la mise en œuvre de ses services de câblodistribution, de ses services Internet haute vitesse et de ses services de téléphonie, la société estime qu'elle pourra accroître les marges sur ses forfaits en diminuant certaines de ses principales charges d'exploitation. La société prévoit que dans l'avenir les coûts de la programmation de la câblodistribution diminueront à mesure que le nombre d'abonnés de son service de câblodistribution augmentera. En outre, la société s'attend à obtenir des remises sur le coût de sa connexion à Internet haute vitesse au cours des prochaines années. Grâce à la voix sur IP, la société sera en mesure d'offrir à ses clients des appels locaux et internationaux à tarifs concurrentiels.

Concurrence

Principal fournisseur de services de téléphonie fixe et, par l'intermédiaire de sa filiale en propriété exclusive, Orange, de services Internet, France Télécom a depuis toujours dominé le marché réunionnais des télécommunications. Ayant détenu le monopole de ce marché jusqu'au 1^{er} janvier 1998, France Télécom est la seule compagnie de téléphone qui dispose de son propre réseau câblé à l'île de La Réunion. Ses concurrents sur le marché de la téléphonie fixe doivent donc lui louer des lignes téléphoniques.

La société estime qu'elle sera en position de concurrencer France Télécom sur le marché de la téléphonie et des services Internet grâce à la modernité de ses réseaux HFC régionaux bidirectionnels projetés. Ces réseaux disposent d'une capacité suffisante pour offrir aux futurs clients de la société des solutions intégrées en matière de télécommunications, notamment des services regroupant la câblodistribution, Internet haute vitesse et la téléphonie ainsi que d'autres services évolués (lorsqu'ils seront offerts), au moyen d'une liaison unique par câble coaxial. La société prévoit qu'à mesure que la concurrence s'intensifiera, elle enrichira et étendra ses services groupés et les offrira à des tarifs concurrentiels, tout en continuant à assurer un service à la clientèle et un soutien technique de qualité.

Concurrence dans le secteur de la télévision payante

Les principaux fournisseurs de services de télévision payante à La Réunion sont Canal Satellite Réunion et Parabole Réunion, fournisseurs de télévision par satellite, ainsi que CANAL +, qui propose des chaînes cryptées analogiques (captées au moyen d'une antenne) ou numériques (captées au moyen d'une antenne parabolique).

Au quatrième trimestre de 2005, 25 % des foyers étaient abonnés à Canal Satellite, 15 % à Parabole Réunion et 11 % à CANAL +. Le taux de pénétration global de la télévision payante dans les foyers s'établissait à 46 %, compte tenu du fait qu'une tranche de 5 % des foyers abonnés à CANAL + étaient aussi abonnés aux services de télévision payante d'un fournisseur de télévision satellite. D'après l'enquête de 2006 de la société, la majorité des Réunionnais qui sont abonnés à la télévision payante sont d'avis que les services de télévision payante à La Réunion sont plus chers et ne donnent pas accès à autant de chaînes qu'en France métropolitaine. En outre, l'enquête révèle que la majorité des Réunionnais qui sont abonnés à la télévision satellite payante éprouvent des problèmes importants avec la qualité du signal par temps pluvieux.

Comme elle sera le premier fournisseur de services de cablodistribution payante à La Réunion, la société estime que les services qu'elle proposera la distingueront de ses concurrents. En premier lieu, les conditions météorologiques n'auront aucune incidence sur la qualité du signal de télévision de la société, contrairement à celui des fournisseurs de télévision satellite. En second lieu, c'est principalement sur les plans du service, des tarifs et de la qualité de la programmation que la société rivalisera avec ses concurrents pour obtenir la faveur des abonnés de la télévision payante.

La société fera concurrence aux sociétés de télévision terrestre pour acquérir des émissions et obtenir la faveur des téléspectateurs. Étant donné que toute chaîne doit avoir une programmation intéressante pour attirer les téléspectateurs, il se pourrait que les offres d'acquisition d'émissions se mettent à fuser, ce qui pourrait augmenter les frais d'acquisition de la société à cet égard.

Concurrence dans le secteur des services Internet

Le principal concurrent de la société sur le marché Internet à La Réunion sera Orange, filiale de France Télécom, qui possède une part de marché de 85 %. Tout le trafic Internet local à La Réunion passe actuellement par le réseau câblé de France Télécom et est acheminé à l'étranger par une liaison satellite ou le câble SAFE. L'autre important fournisseur de services Internet à La Réunion est *Only*, filiale d'Outremer Telecom, qui possède une part de marché d'environ 15 %. *Only* loue le câble et le réseau de France Télécom pour rejoindre sa clientèle.

La société tentera de rendre ses services Internet haute vitesse distinctifs de ceux de ses concurrents en tablant sur la qualité sur les plans de la vitesse et de la fiabilité. L'incapacité éventuelle de la société à y parvenir pourrait avoir un effet sur sa part de marché prévue.

En plus de la lutte que lui opposent les fournisseurs de services de téléphonie fixe dans le secteur des services Internet, la société pourrait être confrontée à la concurrence d'autres intervenants comme les exploitants de téléphonie fixe sans fil et les fournisseurs du système mondial de communications mobiles, ou GSM, de deuxième génération.

Concurrence dans le secteur de la téléphonie

France Télécom est actuellement le premier fournisseur de services de téléphonie à La Réunion et jusqu'à la déréglementation du marché de la téléphonie, le 1^{er} janvier 1998, elle y était le seul fournisseur de services de téléphonie. Depuis, une seule société a pénétré le marché des services de téléphonie à La Réunion. Cette nouvelle venue, *Only*, filiale d'Outremer Telecom, n'offre que l'accès indirect, car elle n'est ni propriétaire ni exploitant de réseaux de télécommunications dans l'île de La Réunion.

La société s'attend également à faire concurrence aux exploitants de la téléphonie sans fil, nouveaux et existants, à La Réunion, notamment les fournisseurs de service sans fil tels que SFR et Orange. Selon l'étude Tic Track de l'automne 2006, le taux de pénétration global des services de téléphonie sans fil à La Réunion s'établit à environ 78 abonnés par 100 habitants âgés de plus de 15 ans. La société prévoit que ce taux augmentera.

La société a l'intention de miser sur son infrastructure et sa clientèle futures pour affronter toute intensification de la concurrence dans le secteur des services de téléphonie. Elle estime qu'aucun concurrent ne peut actuellement offrir à la fois la câblodistribution, Internet haute vitesse et le service de téléphonie sur un seul réseau à La Réunion. La société ne prévoit pas qu'un nouveau venu mettra au point des services groupés et elle pense que les services groupés de bonne qualité qu'elle offrira à des tarifs concurrentiels lui permettront de concurrencer efficacement France Télécom.

Besoins de trésorerie

Le produit du présent placement servira à financer la phase initiale de construction de l'infrastructure de la société, de même que ses frais d'exploitation. La société prévoit que le coût de la réalisation de la phase initiale de la mise en place de ses services s'établira à environ 17 millions de dollars. Outre le produit qu'elle tirera du présent placement, la société prévoit obtenir un financement bancaire d'environ 7 millions d'euros (le « financement bancaire projeté »), ainsi qu'un financement par le vendeur de 5 millions d'euros (le « financement par le vendeur projeté »), compte tenu des lettres de manifestation d'intérêt qu'elle a reçues à ce sujet.

La société est d'avis que, à la réalisation fructueuse du placement envisagé aux présentes, d'un produit net d'au moins 15,5 millions de dollars, et d'un financement par emprunt d'au moins 5 millions d'euros (le « financement par emprunt »), et selon le plan d'affaires actuel, elle disposera des capitaux suffisants pour financer en grande partie la phase initiale de la mise en place de ses services et de ses activités jusqu'à ce que ses flux de trésorerie soient positifs. Toutefois, la société ne dispose pas d'engagement ferme en ce qui concerne le financement bancaire projeté et le financement par le vendeur projeté, et rien ne garantit qu'elle parviendra à les obtenir, ni qu'elle les obtiendra selon des modalités favorables. La société est d'avis que, selon son plan d'affaires actuel, si elle réalise le placement projeté sans toutefois parvenir à obtenir le financement bancaire projeté ou le

financement par le vendeur projeté, les fonds qu'elle réunira au moyen du placement devraient suffire à financer les coûts de démarrage de ses services et l'exploitation continue de son entreprise jusqu'au milieu de 2008. Le plan d'affaires de la société est assujéti à certaines hypothèses et incertitudes qui sont liées entre autres aux taux de croissance des abonnements, aux coûts de construction, aux coûts du contenu de programmation et à d'autres facteurs. Voir la rubrique « Facteurs de risque – Facteurs de risque liés au financement bancaire proposé, au financement par le vendeur projeté et à nos dettes ».

Principales informations financières

Le tableau qui suit présente les principales informations financières de la société pour les dates et les exercices indiqués. Ces informations sont extraites des états financiers vérifiés de la société qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les informations financières sommaires doivent être lues en parallèle avec les états financiers de la société et les notes y afférentes, ainsi qu'avec le rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus. Les états financiers consolidés ont été dressés conformément aux PCGR du Canada.

	Période de quatre mois terminée le	Exercices terminés les		
	31 décembre 2006 ¹⁾	31 août 2006	31 août 2005	31 août 2004
(en dollars canadiens)				
Données tirées de l'état de la perte				
Produits.....	----	10 000	9 750	----
Coût des produits.....	----	----	----	----
Perte nette.....	(82 910)	(121 085)	(33 912)	(509 359)
Perte de base et diluée par action ordinaire	(0,0022)	(0,0039)	(0,0015)	(0,0230)

Note :

1) Le 15 décembre 2006, la société a modifié la date de clôture de son exercice, la faisant passer du 31 août au 31 décembre.

	Période de quatre mois terminée le	Exercices terminés les		
	31 décembre 2006	31 août 2006	31 août 2005	31 août 2004
(en dollars canadiens)				
Données tirées du bilan				
Espèces	533 815	360 805	4 601	68 455
Total de l'actif	564 791	363 963	32 022	88 468
Obligations à long terme	----	----	----	----
Avoir des actionnaires	494 169	288 079	(44 836)	(10 924)

Le placement

Placement :	21 millions de dollars (21 000 000 d'unités). Chaque unité consiste en une action ordinaire et un bon de souscription de la société. Chaque bon de souscription confèrera à son porteur le droit d'acheter une action ordinaire au prix de 1,25 \$ à tout moment pendant la période de 18 mois suivant la clôture et, par la suite, au prix de 1,50 \$ à tout moment pendant une période supplémentaire de 18 mois.
Prix :	1,00 \$ l'unité
Option en cas d'attribution excédentaire :	La société a attribué aux placeurs pour compte l'option en cas d'attribution excédentaire, qui leur permet d'acheter un nombre maximal d'unités supplémentaires correspondant à 15 % du nombre d'unités vendues dans le cadre du placement, au prix de 1,00 \$ l'unité. Voir la rubrique « Mode de placement ».
Actions en circulation :	Au 22 mars 2007, 2 850 002 actions ordinaires étaient en circulation. La société a convenu d'émettre à la clôture 2 850 002 bons de souscription aux actionnaires de la société en date du 15 janvier 2007. Voir la rubrique « Structure du capital et dette ». Immédiatement après la clôture, 23 850 002 actions ordinaires seront en circulation (27 000 002 actions ordinaires si l'option en cas d'attribution excédentaire est exercée intégralement).
Emploi du produit :	Le produit net estimatif tiré du placement, déduction faite des frais du placement et de la rémunération payable aux placeurs pour compte ainsi que de la commission d'engagement payable et des frais remboursables à FODEX à l'égard du placement, sera d'environ 18,5 millions de dollars. La société a l'intention d'utiliser ce produit net pour achever la mise en place initiale de son infrastructure et financer ses frais d'exploitation. La société a l'intention d'affecter aux besoins généraux du fonds de roulement le produit net supplémentaire provenant de l'exercice éventuel de l'option en cas d'attribution excédentaire. Voir la rubrique « Mode de placement ».
Clôture :	La clôture du placement devrait avoir lieu vers le 4 avril 2007, mais dans tous les cas au plus tard le 4 mai 2007.
Facteurs de risque :	Un placement dans les unités de même que les activités de la société comportent certains risques. Les acquéreurs éventuels devraient examiner attentivement et évaluer certains aspects du placement relatifs à l'entreprise et aux activités de la société, notamment les risques liés aux éléments suivants : le fait que l'activité de la société est à un stade initial de développement et qu'elle n'a pas d'historique d'exploitation et que ses flux de trésorerie sont négatifs, ce qui rend ses perspectives difficiles à évaluer; la dépendance de la société envers d'autres fournisseurs de services pour exercer ses activités; la demande pour les services de la société pourrait être trop faible pour qu'elle puisse atteindre un seuil de rentabilité; la capacité de la société de réussir la mise en place de son plan d'affaires; les retards possibles dans la construction de son réseau et l'augmentation des coûts qui y sont liés; le besoin éventuel de financement supplémentaire et l'éventuelle incapacité à obtenir ce financement; les difficultés d'intégration, de gestion et d'exploitation de la nouvelle technologie; la capacité de la société de gérer la croissance rapide prévue de son réseau et de ses services futurs; la dépendance envers son personnel clé; la disponibilité continue du matériel provenant de son principal fournisseur; les catastrophes naturelles; le rendement de tiers; l'exposition aux fluctuations de la monnaie étrangère et du taux de change; les estimations de la société sur l'étendue du marché des télécommunications de l'île de La Réunion; la couverture d'assurance limitée du

réseau de la société; la baisse éventuelle du prix des actifs à fibres optiques et de certains services de télécommunications; la concurrence d'autres fournisseurs de services de télécommunications; le cadre de réglementation changeant; la nouvelle technologie de la téléphonie Internet. Le placement est aussi exposé à un certain nombre de risques, y compris l'absence d'un marché antérieur pour la négociation des actions ordinaires et des bons de souscription. Voir la rubrique « Facteurs de risque ».

INFORMATION SUR LA SOCIÉTÉ

Intercâble ICH Inc., ou ICH, a été constituée en société le 12 février 2002 sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Au moyen de clauses modificatrices déposées le 19 janvier 2007, sa dénomination « Solutions Epthea Inc. » a été remplacée par « Intercâble ICH Inc. », son capital-actions autorisé a été modifié et ses actions ordinaires en circulation ont été regroupées.

ICH a une filiale d'exploitation en propriété exclusive, Intercâble Réunion S.A.S., ou ICR, société anonyme simplifiée constituée sous le régime du droit français le 26 janvier 2007.

Le siège de la société est situé au 1, Place Ville-Marie, bureau 4000, Montréal (Québec) H3B 4M4.

LA SOCIÉTÉ

Aperçu

ICH est une société de télécommunications canadienne qui recherche les occasions d'affaires dans le secteur des télécommunications à large bande sur le marché international. La stratégie commerciale d'ICH consiste à privilégier les marchés qui sont mal desservis dans les secteurs des télécommunications et du câble. Pour ce faire, ICH construit, au moyen d'une technologie d'avant-garde, ses propres réseaux à large bande qu'elle exploite afin d'offrir à peu de frais des services de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie de grande qualité. ICH cible les marchés (i) dont le service de communication par câble est inexistant ou restreint, (ii) où il est possible d'installer des câbles aériens et (iii) qui jouissent d'un climat politique stable. La direction est d'avis qu'à l'heure actuelle, c'est à l'île de La Réunion qu'ICH pourrait connaître la croissance la plus importante.

Au cours des trois derniers exercices, la société a franchi une phase de développement durant laquelle elle a concentré ses efforts sur la recherche d'une occasion d'affaires intéressante dans le secteur des télécommunications internationales et sur l'élaboration de son plan d'affaires relatif à son projet de l'île de La Réunion.

Conformément à la législation applicable, la société a déposé une demande d'autorisation auprès du Conseil supérieur de l'audiovisuel (« CSA ») le 12 décembre 2006 et, le 2 février 2007, elle a déposé une demande d'autorisation auprès de l'Autorité de Régulation des Communications Électroniques et des Postes (« ARCEP »), autorités françaises de réglementation des télécommunications ayant compétence sur le marché des télécommunications de La Réunion, pour fournir des services de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie sur l'île de La Réunion. Le 19 février 2007, le CSA a informé la société que, comme elle n'avait pas encore commencé la construction de ses réseaux ni signé d'entente de programmation avec des fournisseurs de programmation, il préférerait qu'elle dépose une demande d'autorisation modifiée en avril ou en mai 2007, moment où elle devrait avoir commencé la construction de ses réseaux et signé des ententes de programmation. La société prévoit déposer une demande d'autorisation modifiée auprès du CSA en avril ou en mai 2007. Étant donné le contexte réglementaire selon lequel un permis du CSA ou de l'ARCEP n'est pas nécessaire, la société prévoit avoir le droit d'offrir ses services de câblodistribution, ses services Internet haute vitesse et ses services de téléphonie sur l'île de La Réunion environ un mois après le dépôt de la demande d'autorisation auprès de l'ARCEP et auprès du CSA.

La société s'emploie à mettre la dernière main à ses plans de construction, de commercialisation et d'exploitation, dans le but de lancer ses services de câblodistribution, ses services Internet et ses services de téléphonie sur l'île de La Réunion d'ici l'automne 2007. La société estime qu'elle comptera à son service six employés à plein temps et employés contractuels à la clôture et qu'elle aura un effectif de plus de 74 personnes au moment de son lancement commercial. À l'heure actuelle, la société ne compte aucun abonné et aucune infrastructure.

La société négocie actuellement des ententes avec diverses entreprises, notamment des fabricants de matériel de télécommunications, des entreprises de mise en œuvre d'infrastructures et des fournisseurs de programmation. Au fil de la croissance de l'entreprise, la société établira des relations avec d'autres fournisseurs et partenaires de programmation.

La société prévoit réaliser la construction de son infrastructure en deux phases. La première phase consistera à construire deux réseaux à fibre coaxiale hybride (« HFC ») locaux dans les secteurs Saint-Denis et Le Port de La Réunion, dont le câble à fibres optiques et le câble coaxial s'étendront sur environ 300 kilomètres. La société prévoit que cette phase initiale de construction des réseaux HFC locaux, dont le parachèvement est prévu d'ici le milieu de 2008, lui permettra de rejoindre environ 50 000 foyers en raison de la densité de population élevée de ces secteurs. La deuxième phase de construction des réseaux HFC locaux de la société portera sur une douzaine de réseaux HFC locaux supplémentaires situés dans les autres secteurs de La Réunion. La société s'attend à ce que cette deuxième phase de construction, qui devrait se terminer entre 2012 et 2014, totalise environ 2 200 kilomètres de câble à fibres optiques et de câble coaxial, lui permettant de rejoindre 190 000 foyers supplémentaires. Une fois la construction parachèvement, les réseaux HFC locaux de la société compteront environ 2 500 kilomètres de câble et rejoindront environ 240 000 foyers.

Besoins de trésorerie

Le produit du présent placement servira à financer la phase initiale de construction de l'infrastructure de la société, de même que ses frais d'exploitation. La société prévoit que le coût de la réalisation de la phase initiale de la mise en place de ses services s'établira à environ 17 millions de dollars. Outre le produit qu'elle tirera du présent placement, la société prévoit obtenir un financement bancaire d'environ 7 millions d'euros (le « financement bancaire projeté »), ainsi qu'un financement par le vendeur de 5 millions d'euros (le « financement par le vendeur projeté »), compte tenu des lettres de manifestation d'intérêt qu'elle a reçues à ce sujet.

La société est d'avis que, à la réalisation fructueuse du placement envisagé aux présentes, d'un produit net d'au moins 15,5 millions de dollars, et d'un financement par emprunt d'au moins 5 millions d'euros (le « financement par emprunt »), et selon le plan d'affaires actuel, elle disposera des capitaux suffisants pour financer en grande partie la phase initiale de la mise en place de ses services et de ses activités jusqu'à ce que ses flux de trésorerie soient positifs. Toutefois, la société ne dispose pas d'engagement ferme en ce qui concerne le financement bancaire projeté et le financement par le vendeur projeté, et rien ne garantit qu'elle parviendra à les obtenir, ni qu'elle les obtiendra selon des modalités favorables. La société est d'avis que, selon son plan d'affaires actuel, si elle réalise le placement projeté sans toutefois parvenir à obtenir le financement bancaire projeté ou le financement par le vendeur projeté, les fonds qu'elle réunira au moyen du placement devraient suffire à financer les coûts de démarrage de ses services et l'exploitation continue de son entreprise jusqu'au milieu de 2008. Le plan d'affaires de la société est assujéti à certaines hypothèses et incertitudes qui sont liées entre autres aux taux de croissance des abonnements, aux coûts de construction, aux coûts du contenu de programmation et à d'autres facteurs. Voir la rubrique « Facteurs de risque – Facteurs de risque liés au financement bancaire proposé, au financement par le vendeur projeté et à nos dettes ».

APERÇU DU DÉPARTEMENT DE LA RÉUNION ET DES SECTEURS DE LA TÉLÉVISION, DE LA TÉLÉPHONIE ET D'INTERNET HAUTE VITESSE

Le département de La Réunion

D'une superficie de 2 500 kilomètres carrés, l'île de La Réunion est un département français d'outre-mer situé dans l'océan Indien, à environ 800 kilomètres à l'est de Madagascar et à 9 200 kilomètres au sud-est de Paris. Les départements français d'outre-mer (ou DOM) comprennent la Guadeloupe, la Guyane française, la Martinique et La Réunion. Également appelés « régions », les départements d'outre-mer font partie intégrale de la France et ont le même statut que ses départements métropolitains, qui sont situés en Europe, mises à part quelques exceptions, généralement de nature fiscale. L'île de La Réunion compte une population de quelque 800 000 habitants et 274 000 foyers, ce qui en fait le département d'outre-mer le plus important de France. La densité de sa population est élevée, avec 310 personnes, ou 110 foyers, par kilomètre carré, contre environ 3 personnes, ou 1 foyer, par kilomètre carré au Canada et environ 29 personnes, ou 10 foyers, par kilomètre carré aux États-Unis.



En tant qu'habitants d'un département d'outre-mer français, les Réunionnais vivent essentiellement comme en France, et leur monnaie est l'euro (€). Ils ont accès à des services sociaux semblables, à l'éducation et aux services de santé, ainsi qu'à certaines mesures destinées spécialement aux départements d'outre-mer et aux régions périphériques de l'Union européenne (« UE ») (subventions et programmes sociaux spéciaux, etc.). La vaste majorité des résidents parlent le français et le créole.

Voici certaines données concernant l'île de La Réunion.¹⁾

<u>Données</u>	<u>Chiffres</u>
Population totale	785 200 (janvier 2006, taux de croissance moyen annuel de 1,6 %)
Population totale prévue en 2010 et 2015	837 000 et 895 000, respectivement
Nombre total de foyers.....	274 000 (taux de croissance annuel de 2,6 % par rapport à 2004)
Nombre de logements sociaux	48 581
Nombre d'entreprises	32 073 (janvier 2006)
Nombre de chambres d'hôtel	3 047 (janvier 2006)

Source : Institut National de la Statistique et des Études Économiques (« INSEE »).

Note :

1) Au 1^{er} janvier 2005, à moins d'indication contraire.

Selon les données de 2006 de l'INSEE (fondées sur le recensement de 1999), le niveau de croissance démographique de l'île de La Réunion est largement supérieur à celui de la France métropolitaine où, de 1990 à 1999, la population s'est accrue en moyenne de 1,1 % par année, soit moins du tiers de la croissance moyenne annuelle de la population réunionnaise, qui s'est établie à 3,5 % pour la même période. Au cours des prochaines années, l'INSEE prévoit une croissance continue du nombre de foyers, qui devrait atteindre plus de 400 000 en 2030, contre les 274 000 foyers actuels. Le tableau qui suit présente l'estimation de l'INSEE quant à l'évolution de la population de l'île de La Réunion de 2000 à 2006.

<u>Année</u>	<u>Population</u>	<u>Croissance annuelle en %</u>
2000	717 000	2,01
2001	729 700	1,77
2002	740 900	1,53
2003	752 300	1,54
2004	763 200	1,45
2005	774 600	1,49
2006	785 200	1,37

Une enquête menée en mai 2006 pour le compte de la société (l'« enquête de 2006 de la société ») indique que le nombre de foyers réunionnais vivant dans des immeubles d'habitation a augmenté sensiblement au cours de la dernière décennie. En 1990, environ 15 % du nombre total des foyers de La Réunion vivaient dans des immeubles d'habitation; ce pourcentage est passé à 22 % en 1999, et la société estime qu'il est maintenant de plus ou moins 30 %. Elle prévoit que ce pourcentage devrait atteindre environ 40 % d'ici 2015. La société est d'avis que cette statistique constitue un élément important de son projet sur l'île de La Réunion, étant donné que le « coût par foyer câblé » de construction d'un réseau câblé diminue habituellement de façon inversement proportionnelle à la densité des foyers.

Le produit intérieur brut (le « PIB ») de La Réunion s'élevait à 9,9 milliards d'euros en 2002 et à 10,5 milliards d'euros en 2003. Par le passé, l'économie de La Réunion reposait sur l'agriculture, mais le secteur des services y constitue maintenant la première activité économique. Le gouvernement porte ses efforts sur l'établissement d'une industrie touristique pour diminuer le chômage, qui touche actuellement environ le tiers de la main-d'œuvre. Le taux de chômage de La Réunion diminue de façon constante depuis 1999, comme l'indique le tableau suivant :

Population en chômage								
Île de la Réunion	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Personnes au chômage....	101 574	103 789	98 434	92 761	99 504	102 478	97 355	93 937
Hommes.....	54 708	54 388	51 287	47 547	53 427	55 327	49 476	50 684
Femmes.....	46 866	49 400	47 147	45 214	46 077	47 151	47 879	43 253
Taux de chômage (%).....	37,7	36,5	33,3	31,0	32,9	33,5	31,3	29,1
Hommes (%).....	36,3	34,4	30,9	28,5	31,4	31,8	28,1	28,0
Femmes (%).....	39,5	39,1	36,4	34,2	34,8	35,8	35,3	30,4

Source : Enquête de l'INSEE sur le chômage en 2006.

En 2004, le revenu net annuel moyen des habitants de La Réunion était de 19 363 €, ce qui représente 2 869 € de moins qu'en France métropolitaine, soit la partie de la France qui se situe en Europe et qui comprend la Corse. Le tableau qui suit présente certaines données sur le revenu net annuel moyen des habitants de la France métropolitaine, de la France et de La Réunion.

**Revenu net annuel des emplois à plein temps
(en euros)**

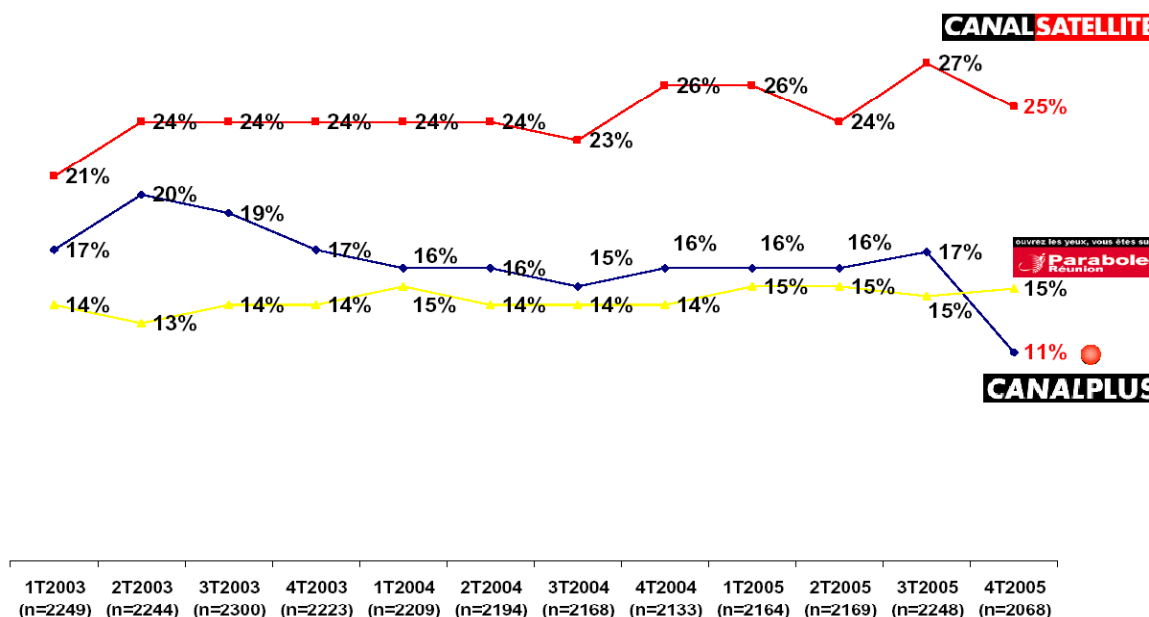
	1998		2004			
	Total (dans l'ensemble)	Total (dans l'ensemble)	Cadres supérieurs et professionnels	Cadres de niveau intermédiaire	Employés	Ouvriers
France métropolitaine	19 593	22 232	43 644	22 483	15 595	16 376
France (dans l'ensemble)	19 570	22 197	43 648	22 499	15 602	16 359
La Réunion	17 176	19 363	43 497	23 104	15 669	14 980

Source : INSEE 2006.

Le marché de la télévision

La population réunionnaise n'a accès qu'à trois chaînes hertziennes locales de l'île pouvant être captées gratuitement au moyen d'une antenne de télévision : Antenne Réunion, Télé Réunion RFO et Tempo RFO. Il n'y a pas de câblodistributeur sur l'île de La Réunion. Comme elle ne peut s'abonner aux services d'un fournisseur de télévision par satellite, la population, parmi laquelle 95,9 % des foyers possèdent au moins un téléviseur (INSEE, 2001), a un accès très limité à du contenu télévisuel. Depuis 1998, deux fournisseurs de télévision par satellite offrent des signaux de télévision payante à la population de La Réunion, soit Canal Satellite Réunion et Parabole Réunion. En outre, CANAL+ propose une chaîne cryptée analogique payante, dont le signal est capté par une antenne radiofréquence, et trois chaînes cryptées numériques payantes, dont le signal est capté par une antenne parabolique. Pour accéder aux services de CANAL+, il faut posséder un décodeur.

Le graphique qui suit indique les taux de pénétration du marché des deux fournisseurs de télévision par satellite et de CANAL+.



Au quatrième trimestre de 2005, le taux de pénétration global de la télévision payante à La Réunion atteignait 46 %, étant donné qu'environ 5 % des abonnés de CANAL+ étaient aussi abonnés aux services d'un fournisseur de télévision payante par satellite. La société est d'avis que le marché de la télévision payante à La

Réunion demeurera stable, mais que de nouveaux venus sur le marché réunionnais pourraient faire croître le taux de pénétration des fournisseurs de télévision payante.

Dans le cadre de l'enquête de 2006 de la société, les clients réunionnais ont fait les commentaires suivants au sujet des services de télévision payante actuels :

- Choix de chaînes plus restreint et coût plus élevé que les services similaires offerts en France métropolitaine.
- Problèmes récurrents de qualité du signal reçu par satellite par temps pluvieux.
- Impossibilité pour les clients qui possèdent deux téléviseurs au foyer d'accéder simultanément à deux émissions de télévision payante, à moins qu'ils ne se procurent un second décodeur.
- Répétitivité des cycles de programmation télévisuelle actuels.

L'enquête de 2006 de la société a indiqué que les abonnés à la télévision payante à La Réunion seraient disposés à changer de fournisseur si on leur offrait une programmation de bonne qualité à un tarif moins élevé. En outre, l'enquête de 2006 de la société a révélé que les clients aimeraient avoir la possibilité de sélectionner leurs émissions et de les regarder au moment de leur choix. Les émissions retransmises en direct de la France sont décalées de trois heures, de sorte qu'il est plus difficile d'écouter les émissions diffusées en fin de soirée (une émission diffusée à 21 h en France commence à minuit à La Réunion).

Le tableau qui suit présente les différents forfaits de télévision, soit le nombre de chaînes et les tarifs mensuels, qui sont offerts dans l'île de La Réunion par les deux fournisseurs de télévision par satellite.

 				
Forfait proposé	Nombre de chaînes	Tarifs mensuels (location d'un décodeur comprise) ^{1) 2)}	Nombre de chaînes	Tarifs mensuels (location d'un décodeur comprise) ^{2) 3)}
De base	18	19 €	24	34 €
CANAL+ (télévision payante)	3	28 €	s.o.	s.o.
Complet	49	48 €	43 €	49 €

Source : sites Web de Canal Satellite Réunion et de Parabole Réunion.

Notes :

- 1) Ne comprend pas les frais d'accès de 38,11 € ni les frais d'installation. Canal Satellite Réunion loue un second décodeur au tarif de 9 € par mois, frais d'installation obligatoires en sus.
- 2) Aucun des fournisseurs n'offre un service d'entretien gratuit.
- 3) Ne comprend pas les frais d'accès de 40 € ni les frais d'installation. Parabole Réunion loue un second décodeur au tarif de 15 € par mois, frais d'accès de 15 € en sus.

Marché des services Internet

Les statistiques concernant le marché des services Internet de La Réunion diffèrent selon les enquêtes. L'étude Tic Track de 2005 indiquait que 44 % de la population réunionnaise avait accès à Internet au quatrième trimestre de 2005. L'étude Tic Track est menée en continu par Ispos (France) au moyen d'une méthode de suivi téléphonique auprès de 9 000 résidents de La Réunion pour le compte du Conseil Régional. Cette étude est représentative de la population réunionnaise de plus de 15 ans, les échantillons ayant été établis en fonction de quotas relatifs à l'âge, au sexe et aux caractéristiques sociales et professionnelles des répondants. On peut examiner l'étude Tic Track de 2005 pendant les heures normales de bureau au siège de la société, dont l'adresse est le 1, Place Ville-Marie, bureau 4000, Montréal (Québec) H3B 4M4. Suivant cette enquête, le marché des services Internet à La Réunion serait comparable à celui de la France métropolitaine. En outre, l'étude Tic Track de 2005 indiquait que 29 % de la population réunionnaise avait accès à Internet au premier trimestre de 2003, comparativement à 34 % au premier trimestre de 2004 et à 38 % au premier trimestre de 2005. Toutefois, les statistiques de l'Union

internationale des communications (« UIT ») indiquent que 25,3 % de la population de l'île de La Réunion avait accès à Internet en octobre 2005.

Les taux indiqués ci-dessus sont relativement faibles par rapport aux taux des pays européens et nord-américains et par rapport au taux moyen de l'Union européenne. Le tableau qui suit présente les taux de pénétration des services Internet dans certains pays ou certaines régions en comparaison de La Réunion.

Pays ou région	Taux de pénétration des services Internet en 2005 (%)
Île de La Réunion.....	25,3 (UIT)/ 44 (Région Réunion)
France ¹⁾	44,0
Allemagne.....	60,6
Suède	74,9
Royaume-Uni.....	62,9
États-Unis	68,7
Canada	67,9
Union européenne.....	50,3

Source : Nielsen//NetRatings, janvier 2006, UIT et Computer Industry Almanac Inc.

Note :

1) Exclusion faite des départements et territoires d'outre-mer.

Selon l'étude Tic Track de l'automne 2006, l'accès Internet faible vitesse par ligne commutée, au moyen d'une ligne téléphonique ordinaire offrant une connexion à 56 kilobits par seconde, constitue 60 % du marché (on peut examiner l'étude Tic Track de 2006 pendant les heures normales de bureau au siège de la société, dont l'adresse est le 1, Place Ville-Marie, bureau 4000, Montréal (Québec) H3B 4M4). En comparaison, les chiffres publiés en 2006 par Statistique Canada révèlent que 81 % des foyers canadiens branchés à Internet utilisent l'accès haute vitesse. L'enquête de 2006 de la société précisait aussi que, sur l'île de La Réunion, 83 % des abonnés qui accédaient à Internet par l'intermédiaire d'une ligne d'abonné numérique à débit asymétrique (« ADSL ») (au moyen d'une connexion à 512 kilobits par seconde) étaient d'avis que le tarif d'abonnement à l'accès Internet « haute vitesse » était « trop élevé » ou « vraiment trop élevé ».

Sur l'île de La Réunion, le trafic Internet local est assuré au moyen du réseau câblé de France Télécom, puis est acheminé vers l'étranger par satellite ou par le câble sous-marin de télécommunications par fibres optiques reliant l'Afrique du Sud et l'Extrême-Orient (le « câble SAFE »). À l'heure actuelle, deux fournisseurs principaux occupent une position dominante sur le marché résidentiel des services Internet à La Réunion, soit Orange (anciennement dénommée Wanadoo, filiale de France Télécom), dont la part de marché atteint 82 %, et Only (anciennement dénommée OOL, filiale d'Outremer Telecom), qui occupe essentiellement le reste du marché. Only n'est pas propriétaire d'un réseau et elle verse des frais de location à France Télécom pour utiliser le réseau câblé de cette dernière et desservir ses clients.

Bien que les taux de pénétration des services Internet aient augmenté au cours des dernières années, parallèlement aux taux de pénétration des ordinateurs personnels dans les foyers, la société estime que le marché de l'île de La Réunion est susceptible de croître en fonction de l'augmentation du nombre d'utilisateurs ayant accès à Internet par l'intermédiaire de services Internet partagés offerts dans les entreprises, les écoles et les universités ainsi que dans les foyers de parents. De plus, la société est d'avis que la croissance de l'utilisation de l'accès haute vitesse au détriment de l'accès faible vitesse par ligne commutée se poursuivra et, même, qu'elle s'accélérera si la société baisse suffisamment les prix pour que le tarif d'abonnement de l'accès par ligne commutée soit à peu près égal à celui du service « haute vitesse intermédiaire », dont le débit est de 512 kilobits par seconde.

Le tableau qui suit présente les vitesses et les tarifs des différents forfaits actuellement offerts sur l'île de La Réunion.



Débit	Tarifs mensuels, transfert de 2 gigabits de données compris ¹⁾	Tarifs mensuels maximaux	Tarifs mensuels, transfert de 2 gigabits de données compris ²⁾ (1 gigabit dans le cas du forfait à 512 kbit/s)	Tarifs mensuels maximaux
Ligne commutée à 56 kbit/s....	s.o.	22,68 €	s.o.	22,00 €
512 kbit/s	29,90 €	59,90 €	24,90 €	54,90 €
1024 kbit/s	49,90 €	79,90 €	44,90 €	69,90 €
2048 kbit/s ³⁾	64,90 €	94,90 €	54,90 €	79,90 €

Sources : sites Web Orange.re et Only.fr

Notes :

1) 5 € par mégabit en sus, arrondi au mégabit.

2) 1 € par tranche de 200 mégabits en sus.

3) Bande passante maximale de 8 gigabits par seconde, si elle est offerte par Orange.

Les offres de Orange et de Only sont conditionnelles à la conclusion d'un contrat de 12 mois ainsi qu'à l'abonnement au service de téléphonie ordinaire de France Télécom au tarif de 11,79 € par mois, en sus des tarifs mensuels applicables aux forfaits de services Internet offerts par ces sociétés. Les forfaits de 1024 kilobits par seconde et de 2048 kilobits par seconde de Orange comprennent la fourniture d'un modem-routeur sans fil Wi-Fi.

Le Conseil Régional de La Réunion estime que les foyers consacrent actuellement de 25 € à 30 € par mois en moyenne aux services Internet. La valeur estimative du marché résidentiel des services Internet à l'île de La Réunion est comprise actuellement entre 35 millions d'euros et 40 millions d'euros par année.

Le marché des services de téléphonie

France Télécom a détenu le monopole du marché des services de téléphonie fixe à La Réunion jusqu'à la déréglementation du secteur des télécommunications le 1^{er} janvier 1998. France Télécom est la seule compagnie de téléphone qui est propriétaire d'un réseau câblé sur l'île de La Réunion. En conséquence, tout concurrent du marché de la téléphonie fixe doit louer des lignes à France Télécom au prix de gros et les revendre à ses clients, ce qui réduit ses marges bénéficiaires.

L'enquête de 2006 de la société indique que France Télécom détient environ 75 % du marché résidentiel de la téléphonie fixe, tandis que Only détient la part restante de ce marché, soit environ 25 %. La société estime que les consommateurs réunionnais conservent leurs lignes téléphoniques fixes parce qu'ils en ont besoin pour accéder à Internet à la maison, au moyen d'une ligne commutée ou d'une connexion ADSL.

La direction de la société est d'avis que la mise en œuvre d'une nouvelle technologie de téléphonie fixe, qui permettrait d'offrir des services d'appels à un coût qu'elle prévoit inférieur à celui des services actuels, comme la voix sur IP, devrait être bien accueillie par les consommateurs réunionnais.

La société estime que la concurrence sur le marché de la téléphonie fixe met l'accent sur les frais d'appels. Le tarif mensuel pour une ligne téléphonique de base est actuellement de 11,79 €. Au contraire des appelants du Canada et des États-Unis, les appelants qui demeurent en Europe (et aussi les Réunionnais) paient pour chacun de leurs appels, même s'il s'agit d'appels locaux. La grille tarifaire est complexe et varie suivant le jour et l'heure de l'appel.

À l'heure actuelle, le marché réunionnais de la téléphonie mobile est dominé à 70 % par la Société Française du Radiotéléphone (« SFR ») (filiale de Vivendi), tandis qu'Orange occupe la part de marché restante de 30 %. Outremer Telecom a annoncé son intention de pénétrer le marché réunionnais de la téléphonie mobile au début de 2007, par l'intermédiaire de sa filiale *Only*. L'étude Tic Track de l'automne 2006 indiquait que le taux de pénétration de la téléphonie mobile atteignait 78 % auprès de la population réunionnaise de plus de 15 ans. Il semble que la carte prépayée soit le mode d'abonnement le plus répandu auprès de l'ensemble des abonnés de téléphones mobiles, avec 46 %, suivi de l'abonnement mensuel régulier, avec 39 %, et de l'abonnement mensuel limité, avec 17 %.

ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Aperçu

La filiale d'exploitation en propriété exclusive de la société, ICR, sera le premier câblodistributeur à La Réunion. La société proposera également des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie à des clients résidentiels et commerciaux. ICR offrira ses services de câblodistribution au moyen de ses réseaux à fibre coaxiale hybride (« HFC ») locaux à venir qui devraient couvrir la majeure partie de l'île d'ici cinq à sept ans. La société prévoit brancher ses réseaux HFC locaux au réseau régional à fibres optiques G@zelle qui relie déjà les principales villes de La Réunion. Le réseau régional à fibres optiques G@zelle, construit et détenu en propriété par le Conseil Régional en collaboration avec Électricité de France (« EDF »), principale société de production et de distribution d'électricité en France, est composé de 72 câbles couvrant 223 kilomètres. EDF utilise 24 câbles et le Conseil Régional offre de louer ses 48 câbles à de nouveaux venus potentiels sur le marché des télécommunications de La Réunion. Le réseau à fibres optiques G@zelle a été construit dans le but d'accroître la concurrence sur le marché réunionnais des télécommunications, compte tenu du quasi-monopole de France Télécom et des prix relativement élevés des télécommunications sur l'île. La capacité bidirectionnelle du réseau à large bande de pointe G@zelle permet d'offrir des services nouveaux et perfectionnés, comme la télévision interactive et les jeux vidéo, le commerce électronique et les applications de téléconférence vidéo et de téléphonie vidéo. La société prévoit être le premier fournisseur de services de télécommunications concurrentiel de La Réunion à grouper des services de transmission de la voix et de contenu vidéo et des services Internet haute vitesse en un ensemble de services pratiques pour les consommateurs.

La société prévoit construire son réseau HFC en deux phases, en commençant par les régions les plus peuplées afin de brancher le plus grand nombre de foyers possibles dans les plus brefs délais. La première phase consistera à construire deux réseaux HFC locaux dans les secteurs Saint-Denis et Le Port de La Réunion, dont le câble à fibres optiques et le câble coaxial s'étendront sur environ 300 kilomètres. La société prévoit que cette phase initiale de construction des réseaux HFC locaux, dont le parachèvement est prévu d'ici le milieu de 2008, lui permettra de rejoindre environ 50 000 foyers en raison de la densité de population élevée de ces secteurs. La deuxième phase de construction des réseaux HFC locaux de la société portera sur une douzaine de réseaux HFC locaux supplémentaires situés dans les autres secteurs de La Réunion. La société s'attend à ce que cette deuxième phase de construction, qui devrait se terminer entre 2012 et 2014, totalise environ 2 200 kilomètres de câble à fibres optiques et de câble coaxial, lui permettant de rejoindre 190 000 foyers supplémentaires. Une fois la construction achevée, les réseaux HFC locaux de la société compteront environ 2 500 kilomètres de câble et rejoindront environ 240 000 foyers.

La société prévoit recevoir des signaux télévisuels et téléphoniques et accéder à Internet haute vitesse à partir du câble SAFE, câble de télécommunications sous-marin optique reliant le sud de l'Afrique du Sud et la Malaisie dont un point d'atterrissage se trouve à Saint-Paul, sur l'île de La Réunion, et recourir à des services par satellite afin de disposer d'un système auxiliaire en cas d'interruption et de bénéficier d'un bon rapport coût-efficacité.

La société estime que la valeur des réseaux de câblodistribution s'est considérablement accrue au cours des dernières années en raison de la capacité de ces réseaux d'offrir une vaste gamme de nouveaux services de télécommunications et d'accéder directement aux foyers et aux entreprises. Comme les besoins des consommateurs en matière de services de télécommunications requièrent une plus grande largeur de bande que ne peuvent leur offrir efficacement les lignes téléphoniques existantes, la société estime que les applications à haut débit utiliseront de

plus en plus les réseaux de câblodistribution. La société est d'avis que le réseau régional à fibres optiques G@zelle existant et ses réseaux HFC locaux offriront une solide plate-forme pour la prestation de nouveaux services de télécommunications à large bande. La direction considère que l'accès direct aux domiciles des consommateurs au moyen de câbles coaxiaux, d'une capacité supérieure à celle des lignes téléphoniques, est un atout intéressant, ce qui explique, de l'avis de la société, la volonté des chefs de file en matière de technologies, de logiciels, de divertissements et de télécommunications à s'approprier la connexion du « dernier kilomètre », qui ne représente plus aujourd'hui que les 300 derniers mètres d'un réseau.

Le tableau ci-dessous présente chacun des réseaux HFC locaux que la société prévoit installer et le nombre total de foyers susceptibles d'y être branchés.

<u>Réseau local</u>	<u>Nombre de foyers</u>
Saint-Denis	59 845
La Possession	7 028
Le Port.....	11 540
Saint-Paul	32 905
Trois-Bassins	2 398
Saint-Lieu	8 287
Saint-Louis	13 742
Le Tampon	24 100
Saint-Pierre.....	26 942
Saint-Joseph	10 421
Les Avirons / L'Étang-Salé	6 630
Sainte-Marie / Sainte-Suzanne	13 347
Saint-André	13 353
Saint-Benoît.....	10 284
Total ¹⁾	233 691

Source : INSEE 1999 et 2005

Note :

1) Les régions qui ne sont pas couvertes par les réseaux HFC de la société actuellement prévus offrent un potentiel d'expansion du réseau à environ 18 000 foyers.

Principaux points forts

ICH est d'avis que les points forts suivants, notamment, lui permettront de développer ses réseaux HFC locaux et de connaître du succès sur les marchés de la câblodistribution, d'Internet haute vitesse et de la téléphonie de La Réunion.

Propriété d'un réseau de pointe

Contrairement à de nombreux nouveaux venus sur le marché des télécommunications, la société possédera son propre réseau local bidirectionnel de télécommunications à large bande de pointe doté d'une structure mixte à fibres optiques et à câbles coaxiaux, ainsi que des dispositifs électroniques perfectionnés. Tous les futurs clients d'ICH seront desservis par des installations bi-directionnelles d'une capacité de 862 MHz. La société prévoit que chaque nœud optique de son futur réseau comptera au moins quatre brins de fibre optique qui desserviront au plus 1 000 foyers et qu'elle pourra plus tard doter les nœuds optiques de brins supplémentaires afin de permettre à la société de ramener ce nombre à 250 foyers au besoin. La direction estime que cette largeur de bande, conjuguée à la capacité de câblodistribution excédentaire qui sera installée à l'échelle des réseaux HFC locaux d'ICH et à la capacité excédentaire déjà installée à l'échelle du réseau à fibres optiques G@zelle, devrait être suffisante pour répondre aux besoins de services de télécommunications bidirectionnelles des clients résidentiels et des petites et moyennes entreprises. La direction est d'avis qu'étant donné qu'elle est propriétaire de ses réseaux HFC locaux, la société sera également en mesure d'offrir de nouveaux services de télécommunications, de divertissement et d'information, dont la câblodistribution numérique, sans engager de coûts de construction supplémentaires.

Direction chevronnée et appui des actionnaires

La haute direction de la société possède une vaste expérience dans la construction et l'exploitation de réseaux de câblodistribution à l'échelle internationale, y compris au sein de Vidéotron Ltée, du Canada, de Cabovisão por Cabo S.A., du Portugal, et de World Satellite Guadeloupe S.A., de la Guadeloupe. M. Guy Laflamme, président du conseil d'ICH et président et chef de la direction de la société, compte plus de 30 ans d'expérience dans les secteurs des télécommunications et des médias, et il a fondé et géré avec succès plusieurs sociétés de câblodistribution. ICH prévoit également bénéficier de la force de son futur actionnaire institutionnel, le Fonds de développement des exportations FODEX, société en commandite (« FODEX »), membre du même groupe que le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), fonds de travailleurs québécois dont les actifs nets s'établissaient à environ 6,6 milliards de dollars. Voir la rubrique « Engagement d'investissement ».

Paramètres économiques favorables en matière de construction

La société entend construire ses réseaux HFC locaux à La Réunion rapidement et efficacement. La société louera de la fibre optique sur le réseau régional à fibres optiques G@zelle, auquel seront connectés ses réseaux HFC locaux. La société estime qu'elle sera ainsi en mesure d'engager des coûts d'installations par foyer câblé relativement peu élevés comparativement à d'autres fournisseurs de services de télécommunications à large bande de l'UE et d'Amérique du Nord. La Réunion est densément peuplée, comparativement à la densité moyenne de la population dans l'UE et en Amérique du Nord, de sorte que les foyers des clients peuvent être branchés au moyen d'artères de distribution relativement courtes. En outre, selon le droit français, l'autorité ayant compétence sur le domaine public peut demander à France Télécom et à EDF de s'entendre avec la société sur les conditions techniques et financières aux termes desquelles la société aura accès aux droits de passage relatifs à leurs réseaux et, dans la mesure du possible, à leurs canalisations existantes, dans lesquelles la société pourra passer ses propres fibres optiques. Les municipalités de La Réunion peuvent permettre l'installation de réseaux aériens de câbles à fibres optiques et de câbles coaxiaux. En recourant aux installations existantes et aux câbles aériens, la société prévoit devoir installer des câbles souterrains sur environ 20 % seulement du trajet de ses réseaux HFC.

Service à la clientèle de haut niveau

La société cherchera à se distinguer de l'entreprise de téléphonie titulaire et de ses autres concurrents en mettant l'accent sur le service à la clientèle, y compris grâce à une installation rapide, à des bureaux/points de vente ouverts au public dans les principales villes afin de répondre rapidement aux questions et aux demandes de réparation de la clientèle, à l'entretien du réseau et aux caractéristiques de ses produits, de même qu'en offrant des tarifs concurrentiels. La direction est d'avis que l'importance accordée au service à la clientèle permettra à la société de disposer d'un avantage sur ses concurrents.

Stratégie de croissance

La société entend proposer des services de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie sur les marchés mal desservis de La Réunion en installant et en exploitant ses propres réseaux HFC locaux, qui seront branchés au réseau régional à fibres optiques G@zelle existant. La stratégie de la société comporte les éléments clés qui suivent.

Construction rapide des réseaux HFC locaux prévus et location de fibres optiques sur le réseau régional à fibres optiques G@zelle existant

La société entend construire rapidement ses réseaux HFC locaux dans les régions les plus densément peuplées de La Réunion afin de rentabiliser ses dépenses en immobilisations et de maximiser ses produits dans les plus brefs délais et de répondre à la demande insatisfaite des consommateurs en matière de câblodistribution, de services Internet haute vitesse et de services de téléphonie à tarifs concurrentiels. Grâce à ses capacités internes et à l'impartition, la société sera en mesure d'installer son réseau rapidement tout en contrôlant les coûts. La société branchera ses réseaux HFC locaux au réseau régional à fibres optiques G@zelle existant et louera du Conseil Régional de l'île de La Réunion des fibres optiques du réseau G@zelle, ce qui lui permettra d'offrir rapidement ses services de câblodistribution, ses services Internet haute vitesse et ses services de téléphonie à la grandeur de La

Réunion sans engager de coûts pour la construction d'un réseau à fibres optiques régional. Le réseau à fibres optiques G@zelle existant a été construit par le Conseil Régional, en collaboration avec EDF, dans le but d'offrir de la capacité de transmission par fibres optiques aux nouveaux venus sur le marché des télécommunications de La Réunion.

Augmentation des produits par abonné grâce à une offre de forfaits de qualité

La société prévoit proposer à ses futurs clients des forfaits de services de câblodistribution, de services Internet haute vitesse et de services de téléphonie et, lorsqu'ils seront disponibles, d'autres services de pointe. À mesure qu'elle établira la programmation de son service de câblodistribution et qu'elle lancera des services de télévision numérique à la carte, la société a l'intention d'élaborer de nouveaux forfaits d'abonnement aux services de câblodistribution. La société prévoit offrir à ses clients des services de téléphonie de pointe, comme l'identification de l'appelant, l'appel en attente et la composition abrégée. La société est d'avis que son offre de services groupés de qualité saura plaire à ses futurs clients en leur offrant une façon pratique d'obtenir l'ensemble de leurs services de télécommunications d'une même source, en plus de générer des produits supplémentaires considérables.

La société prévoit également proposer l'accès à ses services au moyen de cartes prépayées similaires à celles utilisées pour les téléphones cellulaires, ce qui, de l'avis de la direction, devrait plaire à la jeune clientèle et à de nouveaux clients que la société n'aurait pas été en mesure de recruter sans cette forme d'abonnement novatrice.

Charges d'exploitation peu élevées

Bien qu'elle prévoie engager des dépenses en immobilisations et des charges d'exploitation considérables pendant la construction rapide de ses réseaux HFC locaux et la mise en œuvre de ses services de câblodistribution, de ses services Internet haute vitesse et de ses services de téléphonie, la société estime qu'elle pourra accroître les marges sur ses forfaits en diminuant certaines de ses principales charges d'exploitation. La société prévoit que dans l'avenir les coûts de la programmation de la câblodistribution diminueront à mesure que le nombre d'abonnés de son service de câblodistribution augmentera. En outre, la société s'attend à obtenir des remises sur le coût de sa connexion à Internet haute vitesse au cours des prochaines années. Grâce à la voix sur IP, la société sera en mesure d'offrir à ses clients des appels locaux et internationaux à tarifs concurrentiels.

Services

Aperçu

La société prévoit proposer à ses futurs clients des services de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie au moyen de ses propres réseaux HFC locaux. La société entend mettre en œuvre ces services dès que les réseaux HFC seront prêts à desservir un nœud optique (représentant généralement de 500 à 1 000 foyers situés dans un même secteur). Les nœuds optiques pourront être dotés de brins supplémentaires afin de permettre à la société de ramener ce nombre à 250 foyers au besoin. La société prévoit entreprendre le branchement de foyers d'ici le troisième trimestre de 2007.

Les réseaux HFC locaux de la société sont conçus de manière à permettre à la société d'offrir la télévision numérique interactive et d'autres services de pointe en engageant des coûts supplémentaires peu élevés. La société prévoit proposer ces services dans chacun des secteurs couverts par ses réseaux locaux. La société entend mettre au point un signal numérique universel pour l'ensemble de ses services de communication, de divertissement et d'information.

Services de câblodistribution

À titre de premier câblodistributeur à La Réunion, la société devrait être en mesure d'offrir des services de câblodistribution à environ 240 000 foyers d'ici la fin de son programme de construction prévu d'une durée de cinq à sept ans. La société prévoit que son réseau rejoindra environ 80 % des foyers de l'île de La Réunion d'ici 2012-2014.

La société a l'intention de fournir ses services de câblodistribution à des tarifs uniformes à l'échelle de La Réunion. Elle prévoit initialement offrir l'installation gratuite et deux forfaits aux tarifs suivants (taxe sur la valeur ajoutée, ou TVA, non comprise) :

- Forfait analogique de base – 5 € par mois, payable en un versement annuel de 60 € – ce forfait comprendra de 10 à 12 chaînes, dont certaines qui ne sont pas offertes actuellement à La Réunion par les diffuseurs de télévision par satellite. Ce forfait ne nécessitera pas de terminal numérique, à condition de disposer d'un téléviseur à convertisseur intégré;
- Forfait numérique Supérieur – 20 € par mois – ce forfait comprendra de 20 à 25 chaînes. Pour obtenir le forfait numérique Supérieur, les clients potentiels devront acheter un terminal numérique (au prix d'environ 60 €) ou s'en procurer un en location ou à crédit d'un tiers par l'intermédiaire de la société.

Outre les forfaits de base et Supérieur, la société prévoit proposer des services de télévision à la carte et de vidéo sur demande. Ces services seront offerts sur demande par l'intermédiaire d'un service d'accès prépayé qui nécessitera également un décodeur numérique.

Il est prévu que le forfait analogique de base couvrira tous les téléviseurs d'un même foyer sans frais supplémentaires, à l'exception de frais d'installation pour chaque téléviseur supplémentaire. Selon la société, son forfait analogique de base bénéficiera d'un avantage concurrentiel par rapport aux services offerts par les diffuseurs de télévision par satellite, qui demandent actuellement 9 € (Canal Satellite) et 15 € (Parabole Réunion) par mois pour le branchement d'un deuxième téléviseur dans un même foyer.

La société négocie actuellement avec les principaux fournisseurs de programmation de France afin d'arrêter définitivement les contrats de programmation.

Le tableau suivant présente la programmation que la société pourrait offrir dans le cadre du forfait de base, du forfait Supérieur ou des services à la carte :

<u>Chaîne</u>	<u>Description</u>	<u>Langue</u>
Informations		
CNN International.....	Informations internationales en continu	Anglais
LCI.....	Informations françaises	Français
Itélé.....	Informations françaises	Français
LCP.....	Informations parlementaires	Français
BBC World.....	Informations européennes	Anglais
Intérêt général		
TF1.....	Nouvelles et divertissement	Français
TV5 Monde.....	Nouvelles et divertissement	Français
M6.....	Nouvelles et divertissement	Français
RFO Réunion.....	Nouvelles locales et divertissement	Français
France Ô.....	Nouvelles et divertissement	Français
Antenne Réunion.....	Nouvelles locales et divertissement	Français
Tempo.....	Nouvelles locales et divertissement	Français
France 2.....	Nouvelles et divertissement	Français
France 3.....	Nouvelles et divertissement	Français
TPS Star.....	Nouvelles et divertissement	Français
Arte.....	Émissions culturelles et divertissement	Français
TF6.....	Divertissement	Français
Paris Première.....	Nouvelles et divertissement	Français
RTL 9.....	Émissions culturelles	Français
Téva.....	Divertissement	Français
Voyage.....	Voyages et loisirs	Français
13ième Rue.....	Action et suspense	Français
TMC.....	Nouvelles et divertissement	Français
Cuisine TV.....	Alimentation et mode de vie	Français

<u>Chaîne</u>	<u>Description</u>	<u>Langue</u>
Discovery Channel	Documentaires et spéciaux	Français
Odysée	Histoire et documentaires	Français
Escales.....	Voyages et loisirs	Français
CCTV	Nouvelles et divertissement de Chine	Français
National Geographic Channel	Documentaires et spéciaux	Français
Musique		
Kanal Austral	Vidéoclips de La Réunion	Français
MCM.....	Vidéoclips	Français
MCM Pop.....	Vidéoclips	Français
Trace TV	Vidéoclips	Français
Music Hits	Vidéoclips	Français
Sports		
Eurosport.....	Émissions sportives européennes	Français
L'Équipe TV	Nouvelles du sport	Français
Motors TV	Sports motorisés	Français
Sport +.....	Émissions sportives	Français
TPS Foot	Football	Français
Equidia	Sports équestres	Français
Émissions pour enfants		
Cartoon Network.....	Dessins animés et films pour enfants	Français
Canal J.....	Dessins animés et films pour enfants	Français
Piwi	Dessins animés et films pour enfants	Français
Télétoon	Dessins animés et films pour enfants	Français
Euréka	Dessins animés et séries pour enfants	Français
Films et télévision à la carte		
TPS Home Cinema.....	Films	Français
TPS Cine Family	Dessins animés et films pour enfants	Français
TPS Cinextreme	Films	Français
TPS Cineculte.....	Meilleurs films depuis 1930	Français
TPS Cinetoile	Films	Français
Cine Cinema Premier	Films	Français
Cine Cinema Émotion	Films	Français
Cine Cinema Frisson	Films d'action et de suspense	Français
Cine Cinema Famiz.....	Films familiaux	Français
Disney Channel	Dessins animés et films pour enfants	Français
XXL	Émissions pour adultes	Français
Private	Émissions pour adultes	Français

Télévision numérique et services numériques évolués

La société estime qu'elle disposera d'une largeur de bande suffisante pour répondre à la demande future de ses clients potentiels pour des services de câblodistribution additionnels. La société prévoit que, grâce à la compression numérique, la technologie de transmission des signaux devrait lui permettre d'offrir un plus grand nombre de canaux, des images et un son de qualité supérieure et une diversité de services interactifs et transactionnels. La société prévoit que ces services incluront des jeux vidéo pour les joueurs individuels et pour des groupes de joueurs branchés au réseau, des films offerts en quasi vidéo à la demande, des services de formation et d'enseignement, le téléachat, la télébanque, des services Internet haute vitesse sur téléviseur, la vidéoconférence et la visiophonie.

Services Internet haute vitesse

De l'avis de la direction, la société offrira le service Internet haute vitesse le plus fiable et le plus efficient de La Réunion. Tous les réseaux HFC de la société seront en mesure de fournir des services Internet haute vitesse.

La société prévoit proposer des services Internet haute vitesse à tous ses futurs clients graduellement, à mesure qu'elle terminera la construction de chacun des segments de ses réseaux locaux HFC.

La société proposera ses services Internet haute vitesse « à la carte », mais elle incitera activement ses clients à s'abonner également à ses services de câblodistribution et/ou de téléphonie en offrant des remises sur ses services Internet haute vitesse. À la lumière d'un sondage qu'elle a réalisé en 2006, la société prévoit que la plupart de ses futurs clients s'abonneront également à ses services de câblodistribution et de téléphonie. La société entend offrir à chacun des futurs abonnés à ses services Internet haute vitesse jusqu'à cinq comptes de courriel, 10 gigaoctets pour l'hébergement de leurs sites Webs personnels et l'accès aux futurs portails Internet haute vitesse de la société.

La société prévoit proposer des services Internet haute vitesse selon les forfaits suivants :

- Service de base — 128 kilobits par seconde à 15 € par mois.
- Service intermédiaire — 512 kilobits par seconde à 25 € par mois.
- Service haute vitesse — 1024 kilobits par seconde à 40 € par mois.
- Service très haute vitesse — 2048 kilobits par seconde à 60 € par mois.

Ces tarifs ne présument pas qu'un client de la société est également abonné aux services de câblodistribution et de téléphonie de la société. Les abonnés de la société qui s'abonnent également aux services de câblodistribution et/ou de téléphonie obtiendront une réduction sur ces tarifs.

La société proposera des services Internet haute vitesse différents des forfaits actuellement offerts par ses concurrents. Elle a l'intention d'offrir un forfait de base à faible vitesse, soit 128 kilobits par seconde, à un tarif inférieur à celui de ses concurrents (15 € par mois pour la société contre 22 € par mois pour ses concurrents pour des services Internet à accès commuté à 56 kilobits par seconde) afin de rejoindre les 60 % d'utilisateurs d'Internet réunionnais qui ont recours à l'accès commuté. La société entend également offrir un service rapide sur demande pour les clients qui ont besoin d'un accès plus rapide à l'occasion, à un tarif intéressant par période de 48 heures. Les clients dont l'utilisation d'Internet se limite habituellement au courriel et à la recherche d'informations pourront utiliser ce service sur demande lorsqu'ils ont besoin d'une connexion plus rapide pour télécharger des logiciels, de la musique ou des vidéos.

Les abonnés aux services Internet haute vitesse de la société n'auront pas besoin d'une ligne téléphonique fixe (actuellement offerte au tarif de 11,79 € par mois par France Télécom), comme c'est actuellement le cas pour les services ADSL et les services commutés offerts par les concurrents de la société.

Les services de base et intermédiaire comprendront le transfert de 2 gigaoctets de données par mois, et les services haute vitesse et très haute vitesse, de 5 gigaoctets de données par mois. Chaque gigaoctet supplémentaire coûtera 5 €.

La société entend établir une distinction entre les marques de ses concurrents qui proposent des services Internet commutés et haute vitesse et sa propre marque, en mettant l'accent sur la vitesse et la fiabilité de ses services.

Afin de faciliter la mise en œuvre initiale de ses services Internet haute vitesse, la société a l'intention de créer un site Web où elle fournira de l'information au sujet de la vitesse et de la qualité de ses services et de faire la promotion de l'accès Internet haute vitesse et des ordinateurs personnels en général. Le site Web de la société sera conçu de manière à plaire à un vaste éventail de clients, notamment aux clients à accès commuté d'autres fournisseurs de services Internet.

Services de téléphonie

Tous les réseaux HFC de la société seront en mesure de fournir des services de téléphonie. La société prévoit proposer des services de téléphonie à tous ses futurs clients dès qu'elle terminera la construction de chacun des segments de ses réseaux locaux HFC.

La société proposera des services de téléphonie résidentielle de base qui permettront aux abonnés de passer et de recevoir des appels locaux, nationaux et internationaux, y compris au moyen de téléphones mobiles. La société prévoit que les services de téléphonie résidentielle de base comprendront également des services comme l'identification de l'appelant, la mise en attente et la numérotation rapide.

La société a l'intention de vérifier sur une base régulière les tarifs de ses concurrents pour affiner sa tarification. La société entend lancer ses services de téléphonie résidentielle en offrant des tarifs et des fonctions présentant des avantages aux chapitres des prix et de la qualité par rapport aux services concurrents.

La société prévoit proposer ses services de téléphonie à 15 € par mois par ligne téléphonique, en incluant les fonctions actuellement offertes par France Télécom. Le tarif mensuel de la société sera plus élevé d'environ 3 € que celui de France Télécom, qui s'établit actuellement à 11,79 €, mais le forfait novateur de la société inclura des appels locaux sans frais entre les abonnés de la société à l'intérieur de l'île, tandis que les concurrents de la société, *Only* et France Télécom, exigent respectivement 0,008 € la minute et entre 0,014 € et 0,028 € la minute pour les appels locaux à l'intérieur de l'île, et des tarifs plus bas pour les interurbains que ceux des concurrents. Par exemple, la société entend offrir des appels en France métropolitaine à 0,10 € la minute en tout temps, ce qui est 33 % plus bas que le meilleur tarif offert actuellement par *Only*, soit 0,15 € la minute, et 41 % plus bas que le meilleur tarif offert actuellement par France Télécom, soit 0,17 €.

La commercialisation des services de téléphonie ciblera initialement les grands utilisateurs. La société est d'avis que le nombre d'abonnés augmentera à mesure que les réseaux HFC locaux prendront de l'expansion, étant donné que les interurbains entre abonnés seront gratuits.

Vente et commercialisation

Aperçu

La société entend établir une distinction entre ses services et ceux de ses concurrents en mettant l'accent sur le service à la clientèle, l'entretien du système et les caractéristiques des produits, de même qu'en établissant une tarification concurrentielle et simple.

Stratégie de vente

La société a élaboré sa stratégie de vente et de commercialisation de services résidentiels de manière à pénétrer rapidement le marché en mettant l'accent sur la qualité du service. La stratégie de commercialisation de la société en ce qui a trait aux services de câblodistribution, aux services Internet haute vitesse et aux services de téléphonie comportera deux volets principaux. Premièrement, la société rehaussera son profil et son image au moyen de campagnes médias qui incluront des communiqués, des dossiers de presse et des visites de son siège social de La Réunion à l'intention des membres de la presse. La construction des réseaux HFC locaux apportera à ICH une grande visibilité dont la société entend tirer parti en faisant en sorte que les employés et les camions de la société soient clairement identifiés. La société fera également de la publicité dans les journaux et les magazines locaux. Deuxièmement, la société ciblera les clients potentiels dans ses zones de desserte au moyen de la commercialisation directe, y compris le publipostage, la publicité à la radio et dans la presse locales, la commandite d'événements locaux et des campagnes de télémarketing.

Lorsque la société lancera ses services dans une nouvelle région, elle cherchera à informer les clients potentiels des avantages de ses services de câblodistribution en matière de prix et de qualité. En outre, la société entend proposer ses services gratuitement pendant une période limitée à un groupe de 10 à 15 établissements locaux afin d'accroître sa visibilité et la notoriété de sa marque.

La société a l'intention d'ouvrir dans les principales villes de l'île de La Réunion (Saint-Denis, Saint-Pierre, Saint-Paul et Saint-André) des points de services qui couvriront les régions nord, ouest, sud et est. Les clients potentiels pourront y essayer les services de la société et s'y abonner, régler leurs factures, acheter des services prépayés et obtenir des conseils auprès d'un personnel courtois et professionnel.

La stratégie de vente de la société fera appel à une main-d'œuvre locale composée, pour chaque point de services, d'un gérant et de représentants des ventes sous la supervision de directeurs des ventes régionaux. La formation technique de la main-d'œuvre locale sera supervisée par des membres clés de la haute direction de la société.

À l'échelle locale, le processus de vente de la société se déroulera en deux étapes. Premièrement, la société entend mener une campagne publicitaire d'environ huit semaines afin de présenter ses services au grand public en offrant des rabais promotionnels aux clients qui signent un contrat de services avant l'activation d'un nœud optique local. Des kiosques de présentation seront installés à des endroits achalandés soigneusement choisis, comme des supermarchés et des centres commerciaux, ainsi qu'à des événements sportifs locaux afin d'informer les clients potentiels au sujet des services de la société et de leur permettre de s'y abonner. Des contrats de services pourront également être conclus au siège social et à tous les points de service de la société avant la mise en service du réseau HFC local, de même qu'en communiquant avec le service à la clientèle au moyen d'un numéro sans frais. Au cours de cette première étape de commercialisation avant la mise en service, le taux de pénétration cible sera de 10 %.

La deuxième étape du processus de vente local débutera au moment de la mise en service d'un nœud local d'un réseau HFC régional et se poursuivra pendant environ trois mois. Un représentant des ventes visitera chaque foyer branché au réseau HFC local afin d'offrir la gamme complète de services de la société. La société versera des commissions de vente uniquement après l'installation du service. Au cours de cette étape, le taux de pénétration cible sera une tranche supplémentaire de 20 % des foyers branchés. La société tentera de solliciter chaque foyer branché au moins deux fois pendant cette deuxième étape du processus de vente local, au moyen de visites à domicile ou du télémarketing. La société offrira également la possibilité de s'abonner à ses services sur son site Web ou en composant un numéro sans frais, ainsi que dans ses quatre points de service régionaux qui seront situés à Saint-Denis, à Saint-Pierre, à Saint-Paul et à Saint-André.

En plus de superviser les représentants des ventes, les directeurs des ventes régionaux de la société solliciteront les entrepreneurs en bâtiments et les promoteurs immobiliers afin de conclure avec eux des contrats en vue de l'installation du câble dans de nouveaux immeubles pendant leur construction.

La société incitera activement ses futurs clients à s'abonner à plusieurs de ses services en leur offrant des remises sur ses tarifs déjà concurrentiels. De plus, la société fera valoir auprès de sa clientèle la commodité et les avantages d'un fournisseur unique et d'une facturation unifiée pour tous leurs besoins de divertissement et de télécommunications à la maison. Cette possibilité n'est actuellement par offerte à La Réunion. Aucun concurrent ne propose actuellement de forfait regroupant des services de télévision, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie. Les clients qui s'abonneront aux services de câblodistribution, aux services Internet haute vitesse et aux services de téléphonie de la société obtiendront jusqu'à 20 % de remise sur leur facture globale. Ces clients bénéficieront également de remises supplémentaires sur les services de téléphonie qui seront établies en fonction de l'utilisation locale, nationale ou internationale.

De même, la société entend accroître son taux de pénétration au moyen de ses services à la demande prépayés, et elle estime que ceux-ci, grâce à des tarifs adéquats, viendront compléter ses services réguliers. La société est d'avis que ces services seront utilisés par des segments de la population qui sont traditionnellement hésitants à s'engager à payer des tarifs mensuels réguliers, ainsi que par des utilisateurs saisonniers en visite dans des endroits de villégiature. L'accès à la télévision à la demande et aux services Internet haute vitesse nécessitera un terminal numérique ainsi qu'un abonnement au service analogique de base de la société, qui sera offert à 60 € par année.

Facturation

Toutes les activités de facturation seront administrées depuis le siège de la société à La Réunion, qui abritera également les employés du service à la clientèle et le centre des opérations du réseau. Ainsi, les responsables de la facturation pourront collaborer étroitement avec les employés du service à la clientèle et les gestionnaires des systèmes afin d'assurer le suivi des services.

Les systèmes de facturation de la société offriront un certain nombre d'options de facturation et de paiement. Par exemple, les clients peuvent choisir la facturation mensuelle, bimensuelle, semestrielle ou annuelle. La société permettra à ses clients d'effectuer des paiements par virements bancaires préautorisés à l'échelle de La Réunion, par carte de débit, par chèque ou au comptant aux bureaux régionaux de la société ou à tout bureau de poste.

Service à la clientèle

L'équipe du service à la clientèle aura trois objectifs principaux, soit servir et conserver les clients existants et leur offrir des services additionnels. La société entend accroître la notoriété de la marque Intercâble en tablant sur un service à la clientèle empressé. L'équipe du service à la clientèle offrira un point de contact unique et coordonnera bon nombre des initiatives de vente et de commercialisation de la société. Elle jouera un rôle indispensable afin de permettre au service technique, au service des ventes et au service de la commercialisation d'atteindre leurs objectifs en matière de qualité du service.

Le réseau

Le réseau de pointe de la société permettra d'offrir une gamme complète de services de câblodistribution, de services Internet haute vitesse et de services de téléphonie intégrés. La société prévoit que l'infrastructure moderne des réseaux HFC bidirectionnels locaux à venir permettra à ICH d'offrir des services de télécommunications évolués, dont des services interactifs et transactionnels, sans engager d'autres dépenses en immobilisations importantes.

Réseaux HFC locaux

Les réseaux HFC locaux de la société débutent au nœud principal, qui comportera une tête de ligne alimentée par satellite et l'ensemble du matériel d'acheminement et de transmission nécessaire à la connexion au réseau à fibres optiques G@zelle existant, de même qu'un dispositif de batterie de secours à la fine pointe qui offrira une source d'énergie entièrement redondante pour le nœud principal. Le trafic sera acheminé en direction et à partir du nœud principal par des émetteurs optiques et des câbles à fibres optiques qui seront installés à des emplacements visés par des droits de passage et relieront le centre d'opérations et les nœuds secondaires. À partir des nœuds secondaires, les câbles à fibres optiques seront reliés à des nœuds optiques situés à quelques centaines de mètres des locaux des clients. Ces nœuds locaux comporteront également un dispositif de batterie de secours afin d'éviter que les services de la société soient perturbés en cas de panne d'électricité.

À partir des nœuds optiques locaux, la société prévoit acheminer le trafic jusqu'aux résidences et aux petites et moyennes entreprises au moyen d'un câble coaxial de grande capacité. Chaque nœud optique local raccordera initialement un groupe d'environ 1 000 foyers et sera doté de brins de fibre optique supplémentaires afin de permettre à la société de ramener ce nombre à 250 au besoin dans l'avenir. Le réseau de chaque nœud permettra d'acheminer le trafic de manière bidirectionnelle entre les foyers de chaque groupe.

Pour les services de câblodistribution, la société prévoit que les signaux du réseau seront captés au moyen de connexions directes aux téléviseurs, pour les signaux analogiques, ou de terminaux numériques, pour les signaux numériques. En ce qui a trait aux services Internet haute vitesse, des modems câbles (compris dans le terminal de base) serviront d'interface entre les ordinateurs domestiques et les installations HFC. Pour la téléphonie faisant appel à la voix sur IP, des modems câbles spéciaux (offrant des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie et compris uniquement dans le terminal supérieur) installés chez les clients serviront d'interface entre les

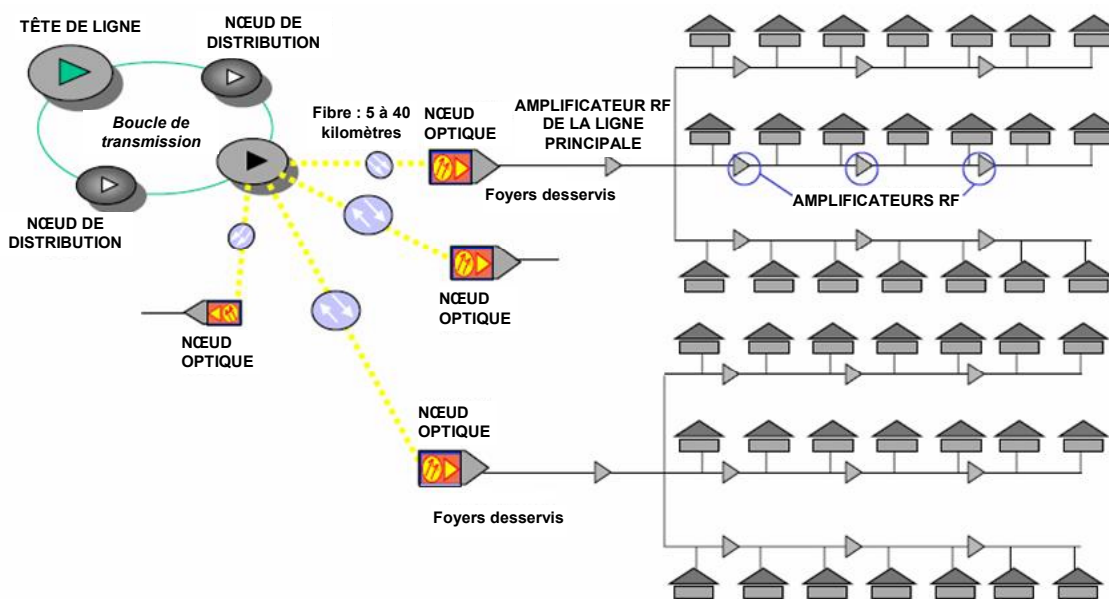
clients et le réseau. Grâce à ce matériel, les clients pourront brancher des téléphones au réseau de la société au moyen de prises de téléphones standard.

La société a l'intention d'établir l'accès au réseau de diverses façons à mesure qu'elle offrira des services de télécommunications évolués. Par exemple, pour la télévision interactive, divers types de boîtiers décodeurs permettront aux clients d'accéder à une programmation personnalisée, à la vidéo sur demande et à d'autres services multimédias.

Les réseaux HFC locaux de la société seront en mesure d'assurer la transmission de services de câblodistribution, de services Internet haute vitesse et de services de téléphonie à diverses fréquences, allant de 85 MHz à 750 MHz à l'aller et de 5 MHz à 65 MHz au retour. Du matériel électronique actif, dont des nœuds optiques, des amplificateurs et des batteries de secours, sera installé dans des boîtiers situés au niveau de la rue ou dans d'autres boîtiers sécuritaires fixés aux édifices.

La société prévoit obtenir les droits de passage de ses réseaux locaux HFC auprès d'EDF, la société d'électricité de La Réunion, et de France Télécom, l'entreprise de téléphonie titulaire. Selon le droit français, l'autorité ayant compétence sur le domaine public peut demander à France Télécom et à EDF, là où leurs installations le permettent, de s'entendre avec d'autres entreprises sur les conditions techniques et financières aux termes desquelles ces autres entreprises auront accès à la capacité excédentaire des canalisations situées sur les artères existantes de leur réseau. Tout désaccord entre EDF ou France Télécom et l'autre entreprise pourra être soumis à l'ARCEP. La société prévoit avoir accès aux réseaux de France Télécom ou d'EDF à plusieurs endroits et passer des câbles à fibres optiques dans les canalisations ou les poteaux de celles-ci. Lorsque France Télécom ou EDF ne seront pas en mesure de mettre des canalisations ou des poteaux à sa disposition, la société construira un segment de réseau par voie aérienne ou souterraine. Compte tenu des réseaux existants de France Télécom et d'EDF et de la présence d'immeubles d'habitation à La Réunion, la société prévoit qu'environ seulement 20 % du trajet de ses réseaux HFC sera constitué de câbles souterrains.

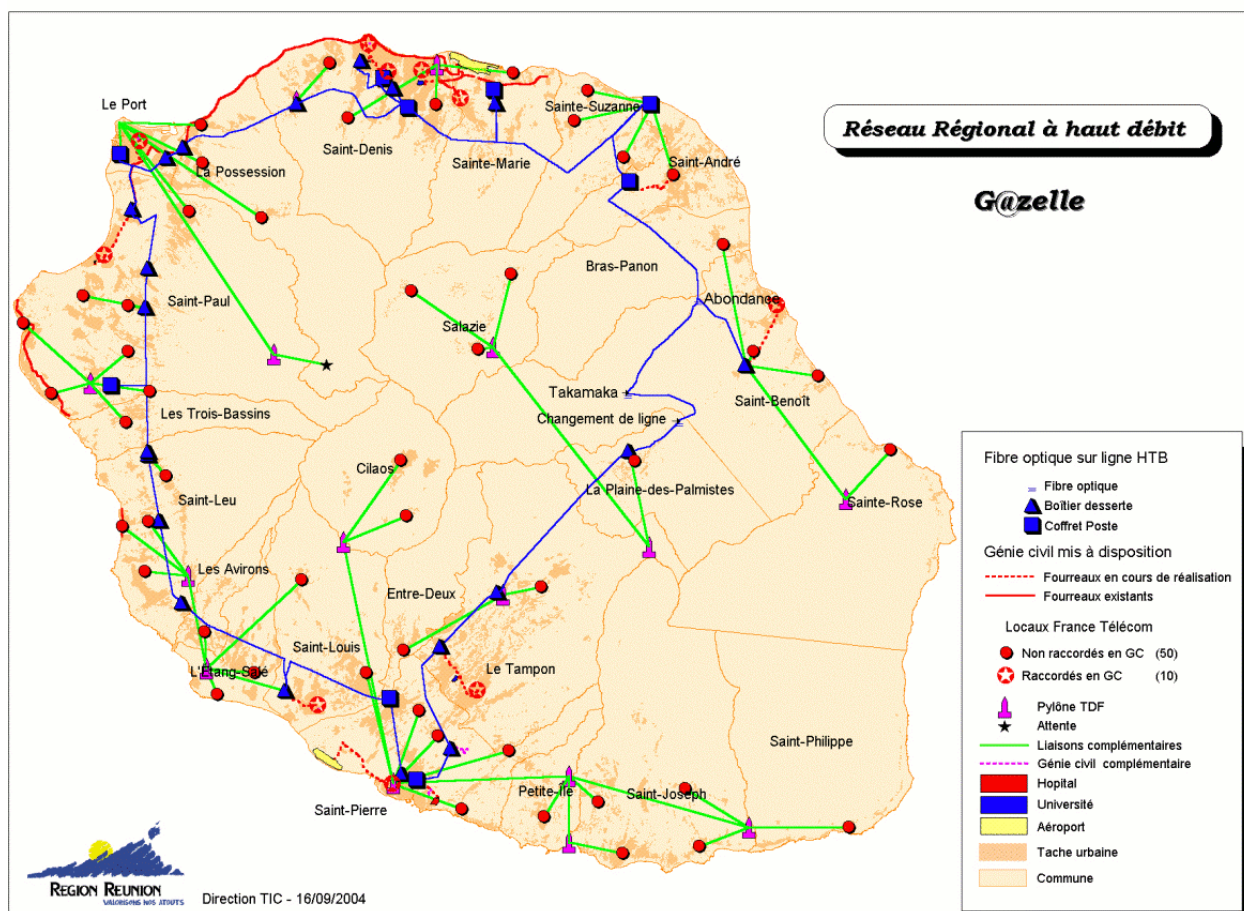
Les diagrammes suivants illustrent l'architecture des futurs réseaux HFC locaux de la société.



Réseau régional à fibres optiques G@zelle et accès international

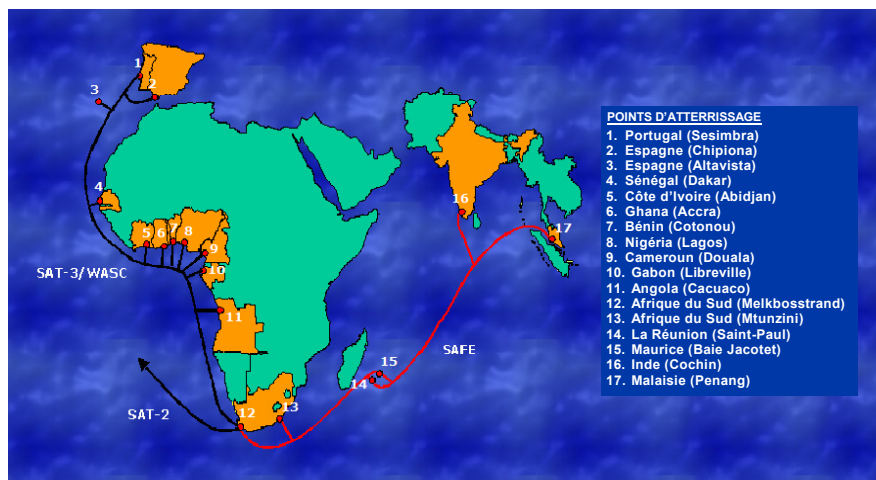
Le réseau régional à fibres optiques G@zelle, construit par le Conseil Régional de La Réunion en collaboration avec la société d'électricité EDF, est composé de 72 câbles couvrant 223 kilomètres. EDF utilise

24 câbles et le Conseil Régional offre de louer 48 câbles à de nouveaux venus potentiels sur le marché des télécommunications de La Réunion. Le réseau à fibres optiques G@zelle a été construit dans le but d'accroître la concurrence sur le marché réunionnais des télécommunications, compte tenu du quasi-monopole de France Télécom et des prix relativement élevés des services de télécommunication sur l'île. La société négocie actuellement la location de fibres optiques sur le réseau G@zelle et elle prévoit conclure prochainement une entente satisfaisante. La carte ci-après présente le réseau à fibres optiques G@zelle.



Source : Région Réunion 2004/09/16, Direction des Technologies de l'information et des Communications

La société recevra ses signaux télévisuels et téléphoniques et accédera à Internet haute vitesse à partir du câble SAFE, câble de télécommunications sous-marin optique reliant l'Afrique du Sud et la Malaisie dont un point d'atterrissage se trouve à Saint-Paul, sur l'île de La Réunion. Le câble SAFE est entré en service en 2002 avec une capacité initiale de 10 gigaoctets par seconde, qui peut être augmentée à 130 gigaoctets par seconde. Il compte quatre brins de fibre optique qui sont dotés d'amplificateurs/répéteurs à fibre dopée à l'erbium et utilisent le multiplexage par répartition en longueur d'onde. D'une longueur totale de 13 104 kilomètres, le câble SAFE fait partie d'une paire de câbles (l'autre étant SAT-3 / WASC) qui établissent un lien numérique haute vitesse entre l'Europe, l'ouest de l'Afrique, l'Afrique du Sud et l'Extrême-Orient. Il assure également une redondance pour d'autres câbles passant par le Moyen-Orient. Le câble SAFE est géré par France Télécom. La société négociera avec France Télécom un accès au câble SAFE et la location de bande passante. La direction prévoit être en mesure de négocier des modalités qu'elle juge acceptables avec France Télécom; toutefois, la société ne peut garantir qu'elle pourra conclure une entente ou conclure une entente selon des modalités avantageuses. L'incapacité éventuelle de conclure avec France Télécom une entente selon des modalités avantageuses pour la société pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités de la société. Voir la rubrique « Facteurs de risque ». La carte ci-après présente le câble SAFE.



Afin de disposer d'un système auxiliaire en cas d'interruption, la société tentera de négocier l'accès à des signaux télévisuels et téléphoniques et à Internet haute vitesse avec des fournisseurs des services par satellite.

Conception du réseau et construction des réseaux HFC locaux de la société

La société concevra chaque réseau HFC en fonction d'une analyse de localisation détaillée réalisée par des techniciens et des ingénieurs en construction (à son service ou contractuels). À la suite de l'analyse de localisation, les équipes d'ingénierie collaboreront avec les techniciens afin de concevoir le réseau. Les réseaux HFC locaux respecteront des normes strictes visant à assurer une intégration transparente au réseau régional à fibres optiques G@zelle.

Pour construire les artères de ses réseaux HFC locaux, la société prévoit recourir aux services d'entrepreneurs qui possèdent les compétences et les connaissances nécessaires pour exécuter les projets de construction, y compris obtenir les droits de passage et réaliser les travaux sur le terrain.

Approvisionnement en matériel et contrats de service

La société sollicitera des propositions de prix de divers fournisseurs de matériel et de services de télécommunications afin de s'assurer d'un approvisionnement adéquat aux chapitres des prix, de la qualité et du service. La société prévoit conclure des ententes avec un nombre restreint de fournisseurs afin de disposer de matériel compatible d'une région à l'autre et de limiter autant que possible le niveau des stocks.

Concurrence sur le marché des télécommunications à l'île de La Réunion

Principal fournisseur de services de téléphonie fixe et, par l'intermédiaire de sa filiale en propriété exclusive, Orange, de services Internet, France Télécom a depuis toujours dominé le marché réunionnais des télécommunications. Ayant détenu le monopole de ce marché jusqu'au 1^{er} janvier 1998, France Télécom est la seule compagnie de téléphone qui dispose de son propre réseau câblé à l'île de La Réunion. Ses concurrents sur le marché de la téléphonie fixe doivent donc lui louer des lignes téléphoniques.

La société estime qu'elle sera en position de concurrencer France Télécom sur le marché de la téléphonie et des services Internet grâce à la modernité de ses réseaux HFC régionaux bidirectionnels projetés. Ces réseaux disposent d'une capacité suffisante pour offrir aux futurs clients de la société des solutions intégrées en matière de télécommunications, notamment des services regroupant la câblodistribution, Internet haute vitesse et la téléphonie ainsi que d'autres services évolués (lorsqu'ils seront offerts), au moyen d'une liaison unique par câble coaxial. La société prévoit qu'à mesure que la concurrence s'intensifiera, elle enrichira et étendra ses services groupés et les offrira à des tarifs concurrentiels, tout en continuant à assurer un service à la clientèle et un soutien technique de qualité.

Concurrence dans le secteur de la télévision payante

Les principaux fournisseurs de services de télévision payante à La Réunion sont Canal Satellite Réunion et Parabole Réunion, fournisseurs de télévision par satellite, ainsi que CANAL +, qui propose des chaînes cryptées analogiques (captées au moyen d'une antenne) ou numériques (captées au moyen d'une antenne parabolique).

Au quatrième trimestre de 2005, 25 % des foyers étaient abonnés à Canal Satellite, 15 % à Parabole Réunion et 11 % à CANAL +. Le taux de pénétration global de la télévision payante dans les foyers s'établissait à 46 %, compte tenu du fait qu'une tranche de 5 % des foyers abonnés à CANAL + étaient aussi abonnés aux services de télévision payante d'un fournisseur de télévision satellite. D'après l'enquête de 2006 de la société, la majorité des Réunionnais qui sont abonnés à la télévision payante sont d'avis que les services de télévision payante à La Réunion sont plus chers et ne donnent pas accès à autant de chaînes qu'en France métropolitaine. En outre, l'enquête révèle que la majorité des Réunionnais qui sont abonnés à la télévision satellite payante éprouvent des problèmes importants avec la qualité du signal par temps pluvieux.

Comme elle sera le premier fournisseur de services de cablodistribution payante à La Réunion, la société estime que les services qu'elle proposera la distingueront de ses concurrents. En premier lieu, les conditions météorologiques n'auront aucune incidence sur la qualité du signal de télévision de la société, contrairement à celui des fournisseurs de télévision satellite. En second lieu, c'est principalement sur les plans du service, des tarifs et de la qualité de la programmation que la société rivalisera avec ses concurrents pour obtenir la faveur des abonnés de la télévision payante.

La société fera concurrence aux sociétés de télévision terrestre pour acquérir des émissions et obtenir la faveur des téléspectateurs. Étant donné que toute chaîne doit avoir une programmation intéressante pour attirer les téléspectateurs, il se pourrait que les offres d'acquisition d'émissions se mettent à fuser, ce qui pourrait augmenter les frais d'acquisition de la société à cet égard.

Concurrence dans le secteur des services Internet

Le principal concurrent de la société sur le marché Internet à La Réunion sera Orange, filiale de France Télécom, qui possède une part de marché de 85 %. Tout le trafic Internet local à La Réunion passe actuellement par le réseau câblé de France Télécom et est acheminé à l'étranger par une liaison satellite ou le câble SAFE. L'autre important fournisseur de services Internet à La Réunion est *Only*, filiale d'Outremer Telecom, qui possède une part de marché d'environ 15 %. *Only* loue le câble et le réseau de France Télécom pour rejoindre sa clientèle.

La société tentera de rendre ses services Internet haute vitesse distinctifs de ceux de ses concurrents en tablant sur la qualité sur les plans de la vitesse et de la fiabilité. L'incapacité éventuelle de la société à y parvenir pourrait avoir un effet sur sa part de marché prévue.

En plus de la lutte que lui opposent les fournisseurs de services de téléphonie fixe dans le secteur des services Internet, la société pourrait être confrontée à la concurrence d'autres intervenants comme les exploitants de téléphonie fixe sans fil et les fournisseurs du système mondial de communications mobiles, ou GSM, de deuxième génération.

Concurrence dans le secteur de la téléphonie

France Télécom est actuellement le premier fournisseur de services de téléphonie à La Réunion et jusqu'à la déréglementation du marché de la téléphonie, le 1^{er} janvier 1998, elle y était le seul fournisseur de services de téléphonie. Depuis, une seule société a pénétré le marché des services de téléphonie à La Réunion. Cette nouvelle venue, *Only*, filiale d'Outremer Telecom, n'offre que l'accès indirect, car elle n'est ni propriétaire ni exploitant de réseaux de télécommunications dans l'île de La Réunion.

La société s'attend également à faire concurrence aux exploitants de la téléphonie sans fil, nouveaux et existants, à La Réunion, notamment les fournisseurs de service sans fil tels que SFR et Orange. Selon l'étude

Tic Track de l'automne 2006, le taux de pénétration global des services de téléphonie sans fil à La Réunion s'établit à environ 78 abonnés par 100 habitants âgés de plus de 15 ans. La société prévoit que ce taux augmentera.

La société a l'intention de miser sur son infrastructure et sa clientèle futures pour affronter toute intensification de la concurrence dans le secteur des services de téléphonie. Elle estime qu'aucun concurrent ne peut actuellement offrir à la fois la câblodistribution, Internet haute vitesse et le service de téléphonie sur un seul réseau à La Réunion. La société ne prévoit pas qu'un nouveau venu mettra au point des services groupés et elle pense que les services groupés de bonne qualité qu'elle offrira à des tarifs concurrentiels lui permettront de concurrencer efficacement France Télécom.

Propriété intellectuelle

La société utilisera un certain nombre de marques de commerce pour ses produits et ses services, notamment Intercâble ICH, Intercâble Réunion et ICR, ainsi que des marques de commerce, des logos et d'autres caractères utilisés pour la commercialisation, les ventes et le service à la clientèle. La société estime qu'elle a pris des mesures adéquates pour protéger ses marques de commerce et qu'elle prendra les mesures nécessaires dans l'avenir.

Immeubles et installations

La société louera des bureaux à Montréal, au Canada, et à Le Port, à La Réunion. Elle prévoit en outre louer des locaux à Saint-Denis, à Saint-Pierre, à Saint-Paul et à Saint-André à mesure qu'elle construira ses réseaux HFC locaux et qu'elle établira des bureaux de vente régionaux.

Le principal établissement d'ICH est actuellement situé au 299, boulevard Lacombe, bureau 5, à Repentigny, au Québec, au Canada.

Employés

Au 31 décembre 2006, la société ne comptait aucun employé. Immédiatement après la clôture, la société comptera six employés au Canada. La société fait également appel à un certain nombre de conseillers. La société prévoit qu'elle aura environ 57 employés quatre mois après la clôture, soit 20 employés à temps plein et 37 employés contractuels, et qu'elle aura 74 employés au moment de son lancement commercial à l'automne 2007.

RÉGLEMENTATION

Les activités de la société seront soumises notamment à la réglementation applicable aux activités de communications électroniques dans l'Union européenne et en France. Elles seront également soumises à certaines réglementations particulières concernant notamment la protection de la vie privée ou l'accès aux sites Internet.

Réglementation applicable aux communications électroniques

Réglementation applicable dans l'Union européenne

En Europe, le secteur des télécommunications, qui se caractérisait par une situation de monopoles d'État disposant de droits exclusifs et spéciaux, a connu un mouvement de libéralisation à partir de la fin des années 1980 notamment après la publication en 1987 du Livre vert sur les télécommunications. La libéralisation des activités de communications électroniques est ainsi issue des directives 90/387/CEE du 28 juin 1990, relative à l'établissement du marché intérieur des services de télécommunications par la mise en œuvre de la fourniture d'un réseau ouvert de télécommunication et 97/33/CE du 30 juin 1997 relative à l'interconnexion dans le secteur des télécommunications en vue d'assurer un service universel et l'interopérabilité par l'application des principes de fourniture d'un réseau public ouvert à la concurrence (ONP pour Open Network Provision). Le processus de libéralisation est devenu totalement effectif en 1998, avec la libéralisation complète des services de téléphonie vocale.

Le cadre réglementaire européen actuellement en vigueur (le « Paquet Télécom »), adopté en 2002 et qui remplace le cadre ONP, est constitué d'une directive cadre et, de quatre directives particulières :

- la Directive 2002/21/CE du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (Directive « cadre »),
- la Directive 2002/19/CE du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées ainsi qu'à leur interconnexion (Directive « accès »),
- la Directive 2002/20/CE du 7 mars 2002 relative à l'autorisation de réseaux et de services de communications électroniques (Directive « autorisation »),
- la Directive 2002/22/CE du 7 mars 2002 concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques (Directive « service universel »),
- la Directive 2002/58/CE du 12 juillet 2002 concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques (Directive « vie privée et communications électroniques »).

Par ailleurs, une Directive 2002/77/CE du 16 septembre 2002 détermine le cadre général de la concurrence dans les marchés des réseaux et de services de communications électroniques (Directive « concurrence »).

La réglementation des communications électroniques en France

En France, le secteur des communications électroniques a été libéralisé par le décret n° 2000 881 du 12 septembre 2000 relatif à l'accès à la boucle locale et modifiant le Code des Postes et des Télécommunications de l'époque permettant le développement d'opérateurs alternatifs autre que l'opérateur historique, France Télécom.

Les directives du « Paquet Télécom » ont été transposées en droit français par :

- la loi n° 2003-1365 du 31 décembre 2003 relative aux obligations de service public des télécommunications,
- la loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique (« LEN ») et
- la loi n° 2004-669 du 9 juillet 2004 relative aux communications électroniques et aux services de communication audiovisuelle.

Réseaux et services de communications électroniques

Les activités d'installation, d'exploitation de réseaux de communications électroniques et la fourniture de services de communications électroniques sont soumises à une réglementation issue notamment du code des postes et des communications électroniques. L'Autorité de Régulation des Communications Électroniques et des Postes (« ARCEP », jusqu'en mai 2005 Autorité de Régulation des Télécommunications ou « ART ») est l'autorité de régulation indépendante chargée du contrôle du respect de leurs obligations par les opérateurs.

Conditions préalables à l'installation et l'exploitation d'un réseau de communications électroniques

Aux termes de l'article L. 33-1 du code des postes et des communications électroniques, l'installation et l'exploitation de réseaux de communications électroniques ouverts au public sont accessibles librement, sous réserve d'une déclaration préalable auprès de l'ARCEP. Les réseaux indépendants sont dispensés de procédures formelles.

Ce régime déclaratif a remplacé, en application de la loi du 9 juillet 2004, le précédent régime d'autorisation préalable. La société déposera sous peu sa déclaration auprès de l'ARCEP.

Si l'établissement et l'exploitation de réseaux de communications électroniques sont désormais accessibles librement, l'utilisation de ressources dites « rares », telles que les fréquences et les ressources en numérotation, sont soumises à autorisation par l'ARCEP. Ces autorisations sont limitées dans le temps et soumises à des redevances de gestion et de mise à disposition. L'utilisation des ressources rares est soumise à des prescriptions techniques.

De manière générale, les autorisations sont délivrées *intuitu personae* et ne sont pas transférables, sauf autorisation préalable de l'autorité les ayant délivrées.

Les obligations des opérateurs de réseaux de communications électroniques

Le code des postes et des communications électroniques, notamment ses articles L. 32-1 et L. 33-1, impose aux opérateurs de réseaux de communications électroniques le respect d'obligations générales, comme la protection de l'ordre public, de la santé et de l'environnement, des conditions de permanence, l'acheminement gratuit des appels d'urgence et le respect de la confidentialité des messages transmis. Ils doivent respecter des impératifs de qualité et de disponibilité de leurs réseaux.

Les opérateurs sont également tenus de respecter les obligations suivantes :

- *annuaire universel* : aux termes de l'article L. 34 du code des postes et des communications électroniques, les opérateurs fournissant des services de téléphonie au public sont tenus de remettre leurs listes d'abonnés et d'utilisateurs à toute personne souhaitant éditer un annuaire ou fournir un service de renseignement, dans des conditions non discriminatoires et à un tarif reflétant les coûts du service rendu. Ces listes, complètes et à jour, doivent également être tenues à la disposition de certaines autorités comme les autorités judiciaires, de police et les services d'urgence. L'article L. 34 protège les droits des personnes figurant sur ces listes, qui sont détaillés au point « respect de la vie privée » ci-après;
- *contribution au service universel* : aux termes de l'article L. 35-1 du code des postes et des communications électroniques, chaque exploitant de réseau ouvert au public est tenu de contribuer financièrement au service universel des communications, qui comprend notamment l'accès à un service téléphonique de qualité à un prix abordable, un service de renseignements et un annuaire d'abonnés, l'accès à des cabines téléphoniques publiques installées sur le domaine public ainsi que des mesures particulières en faveur des utilisateurs finaux handicapés. France Télécom a été désignée par trois arrêtés du 3 mars 2005 comme opérateur chargé du service universel des communications électroniques. La contribution due par chaque opérateur au titre du financement du service universel est évaluée par l'ARCEP au prorata du chiffre d'affaires de chaque opérateur réalisé au titre des services de communication électronique (à l'exclusion de celui réalisé au titre des prestations d'interconnexion et d'accès);
- *portabilité des numéros* : aux termes des articles L. 44, D. 406-18 et 406-19 du code des postes et des communications électroniques, les opérateurs sont tenus de proposer, à un tarif raisonnable, à leurs abonnés les offres leur permettant de conserver leur numéro géographique lorsqu'ils changent d'opérateur sans changer d'implantation géographique, et de conserver leur numéro non géographique, fixe ou mobile, lorsqu'ils changent d'opérateur tout en demeurant en métropole, dans un même département et région d'outre-mer. Le délai de portage, entre la demande de l'abonné et le portage effectif du numéro ne peut excéder 10 jours. Pour la Réunion, la portabilité des numéros sera progressivement imposée au cours de l'année 2007, suivant les types de numéros.

Un opérateur ne respectant pas la réglementation relative aux communications électroniques est susceptible de sanctions administratives prononcées par l'ARCEP selon les dispositions de l'article L. 36-5 du code des postes et des communications électroniques, y compris des amendes, ou la suspension ou le retrait du droit d'établir un réseau de communications électroniques ou d'utiliser des ressources rares. Les sanctions financières imposées par l'ARCEP ne peuvent dépasser 3 % du chiffre d'affaires hors taxe du dernier exercice clos de l'opérateur

(article L. 36-11). En cas d'urgence, l'ARCEP peut prendre des mesures conservatoires, sans mise en demeure préalable. Le non-respect de la réglementation relative aux communications électroniques est également susceptible de sanctions pénales, prévues notamment par les articles L. 39 à L. 40-1 du même code, et l'opérateur peut voir sa responsabilité civile engagée.

Dégroupage de la boucle locale, interconnexion des réseaux

En application du décret du 12 septembre 2000, l'opérateur historique, propriétaire de la boucle locale, est tenu de laisser les autres opérateurs de réseaux ouverts au public accéder à la boucle locale dont il est propriétaire (réseau fixe). Les conditions de l'offre de référence faite par France Télécom sont contrôlées par l'ARCEP.

De plus, l'article L. 34-8 du code des postes et des communications électroniques impose à tous les opérateurs de réseaux ouverts au public de faire droit aux demandes d'interconnexion sur leur réseau par d'autres exploitants de réseaux ouverts au public, y compris ceux qui sont établis dans un autre État membre de la Communauté européenne ou dans un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen, en vue de fournir au public des services de communications électroniques. Les conditions des offres d'interconnexion sont également contrôlées par l'ARCEP.

Par ailleurs, les opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché du secteur des communications électroniques peuvent se voir imposer des obligations particulières en matière d'interconnexion et d'accès. En application des articles L. 37-1 à L. 37-3 du code des postes et des communications électroniques, l'ARCEP analyse les marchés énumérés par la Commission européenne comme marchés pertinents, détermine les entreprises et collectivités disposant d'une influence significative sur ces marchés et définit des obligations destinées à remédier aux problèmes concurrentiels identifiés. Dès lors qu'un opérateur est reconnu comme disposant d'une influence significative sur un marché pertinent, l'ARCEP peut lui imposer des obligations réglementaires sous réserve qu'elles soient justifiées et proportionnées au problème identifié. Le contrôle de l'ARCEP vise à s'assurer que les tarifs pratiqués par un tel opérateur ne restreignent pas la concurrence tout en protégeant les intérêts des utilisateurs finals.

L'article L. 36-8 du code des postes et des communications électroniques prévoit qu'en cas de refus d'accès ou d'interconnexion, d'échec des négociations commerciales ou de désaccord sur la conclusion ou l'exécution d'une convention d'interconnexion ou d'accès à un réseau de communications électroniques, y compris la boucle locale, l'ARCEP peut être saisie du différé par l'une ou l'autre des parties. Ces décisions sont susceptibles d'appel devant la Cour d'appel de Paris.

Droits de passage et protection des réseaux

En application de l'article L. 45-1 du code des postes et des communications électroniques, les opérateurs de réseaux ouverts au public bénéficient d'un droit de passage sur le domaine public routier et de servitudes sur les propriétés privées.

Pour l'établissement des réseaux (câbles ou antennes), les opérateurs de réseaux de communications électroniques peuvent demander une autorisation d'occupation du domaine public. Celle-ci est délivrée par l'autorité de gestion du Domaine concernée, pour une durée limitée. En application du décret n° 2005-1676 du 27 décembre 2005, le montant des redevances d'occupation du domaine public tient compte de la durée de l'occupation, de la valeur locative de l'emplacement occupé et des avantages matériels, économiques, juridiques et opérationnels qu'en tire le bénéficiaire.

Les autorisations d'occupation du domaine public sont accordées à titre précaire. L'autorité les ayant délivrées peut en décider la révocation ou imposer des modifications pour des raisons d'intérêt général. Si le bénéficiaire démontre que cette révocation ou modification lui cause un préjudice, il peut en obtenir une indemnisation, sous le contrôle du juge administratif. En revanche, lorsqu'une autorisation d'occupation du domaine public est annulée pour faute du bénéficiaire, celui-ci n'a droit à aucune indemnisation.

Les autorisations d'occupation du domaine public sont délivrées *intuitu personae* et ne peuvent être cédées ou transmises à un tiers qu'avec l'autorisation expresse de l'autorité qui les a délivrées.

De plus, les dispositions des autorisations d'occupation du domaine public peuvent exiger que les lieux soient remis en état à l'expiration de la convention. L'opérateur peut donc être tenu de procéder à l'enlèvement de son réseau si l'autorisation n'est pas renouvelée.

Le droit de passage sur le domaine public non routier

Les autorités concessionnaires ou gestionnaires du domaine public non routier, lorsqu'elles donnent accès à des exploitants de réseaux de communications électroniques, doivent le faire sous la forme de conventions, dans des conditions transparentes et non discriminatoires et dans toute la mesure où cette occupation n'est pas incompatible avec son affectation ou avec les capacités disponibles.

Les conventions peuvent donner lieu à versement de redevances dues à l'autorité concessionnaire ou gestionnaire du domaine public concerné, dans le respect du principe d'égalité entre les opérateurs.

Le droit de passage sur le domaine public routier

Les exploitants de réseaux ouverts au public peuvent occuper le domaine public routier en y implantant des ouvrages dans la mesure où cette occupation n'est pas incompatible avec son affectation.

Les travaux nécessaires à l'établissement et à l'entretien des réseaux sont effectués conformément aux règlements de voiries.

L'occupation du domaine public routier fait l'objet d'une permission de voirie délivrée par l'autorité compétente en fonction de la nature de la voie empruntée (communale, départementale, nationale).

L'autorité compétente doit prendre toutes dispositions utiles pour permettre l'accomplissement de l'obligation d'assurer le service universel des communications électroniques.

Elle ne peut faire obstacle au droit de passage des exploitants de réseaux ouverts au public qu'en vue d'assurer le respect des exigences essentielles :

- la protection de l'environnement,
- le respect des règles d'urbanisme.

L'autorité compétente peut inviter, lorsque les conditions techniques le permettent, des exploitants de réseaux ouverts au public à partager des installations existantes.

En pareil cas, le propriétaire des installations accueillant l'opérateur autorisé assume l'entretien des infrastructures et des équipements qui empruntent ses installations et qui sont placés sous sa responsabilité, moyennant le paiement d'une contribution négociée avec l'opérateur.

Le montant des redevances relatives à l'occupation du domaine public routier et non routier correspond à la durée de l'occupation, à la valeur locative de l'emplacement occupé et aux avantages matériels, économiques, juridiques et opérationnels qu'en tire le permissionnaire.

Le montant annuel maximal de cette redevance est défini par l'article R 20-52 du Code des Postes et des Communications Électroniques.

Les servitudes sur les propriétés privées

Les exploitants de réseaux ouverts au public bénéficient de servitudes sur les propriétés privées en vertu de l'article L 45-1 du Code des Postes et des Communications Électroniques, en vue de permettre l'installation et l'exploitation des équipements du réseau :

- dans les parties des immeubles collectifs et des lotissements affectés à usage commun,
- sur le sol et dans le sous-sol des propriétés non bâties,
- au-dessus des propriétés privées, dans la mesure où l'exploitant se borne à utiliser l'installation d'un tiers bénéficiant de servitudes sans compromettre, le cas échéant, la mission propre de service public confiée à ce tiers.

La mise en œuvre de la servitude est subordonnée à une autorisation délivrée par le Maire, après que les propriétaires aient été informés des motifs qui justifient l'institution de la servitude et le choix de son emplacement et mis à même dans un délai qui ne peut pas être inférieur à trois mois de présenter leurs observations sur le projet.

Le partage des installations en cause est privilégié lorsqu'il est constaté que la servitude de l'opérateur sur une propriété privée peut être assurée dans des conditions équivalentes à celles qui résulteraient du bénéfice de cette servitude, par l'utilisation de l'installation existante d'un autre bénéficiaire de servitude sur la propriété concernée et que cette utilisation ne compromettrait pas, le cas échéant, la mission propre de service public des bénéficiaires de la servitude.

Dans cette hypothèse, le propriétaire des installations accueillant l'opérateur autorisé assume l'entretien des infrastructures et des équipements qui empruntent ses installations et qui sont placés sous sa responsabilité, moyennant le paiement d'une contribution négociée.

Lorsque pour l'étude, la réalisation et l'exploitation des installations, l'introduction des agents des exploitants autorisés dans les propriétés privées est nécessaire, elle est, à défaut d'accord amiable, autorisée par le Président du Tribunal de Grande Instance, statuant comme en matière de référé (procédure d'urgence).

Protection de la vie privée et réglementations du contenu

La fourniture de services de communications électroniques impose aux opérateurs un double contrôle de l'information. Il s'agit tout d'abord du contrôle des informations qui leur sont confiées par les abonnés et utilisateurs, notamment des données personnelles qui doivent être protégées. D'autre part, les opérateurs sont soumis à certaines obligations de contrôle des informations qui sont délivrées par leurs services, en particulier l'accès à des sites Internet et à des services.

Réglementation relative à la protection de la vie privée

Réglementation applicable dans l'Union européenne

La protection de la vie privée et des données à caractère personnel est organisée par la Directive 95/46/CE du 24 octobre 1995 relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et la Directive 2002/58/CE du 12 juillet 2002 concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques (Directive « vie privée et communications électroniques »). Cette dernière, qui fait partie du « Paquet Télécom », exige notamment la protection de la vie privée des personnes physiques, le respect de l'intérêt légitime des personnes morales et la confidentialité des communications effectuées au moyen d'un réseau public de communications électroniques accessibles au public. En ce qui concerne Internet, la Directive vie privée et communications électroniques prévoit que les utilisateurs peuvent refuser les témoins de connexion (« cookies »), et un contrôle des communications non sollicitées (les « spams »). Enfin, elle donne aux abonnés un droit de regard sur les informations les concernant dans les annuaires.

La Directive « vie privée et communications électroniques » a été récemment modifiée par la Directive 2006/24/CE du 15 mars 2006 sur la conservation de données générées ou traitées dans le cadre de la fourniture de services de communications électroniques accessibles au public ou de réseaux publics de communications, dont les dispositions doivent être transposées avant le 15 septembre 2007. Celle-ci impose de nouvelles obligations aux opérateurs de réseaux de communications électroniques et aux fournisseurs de services de communications électroniques accessibles au public en matière de conservation de certaines données en vue de garantir la disponibilité de ces données à des fins de recherche, de détection et de poursuite d'infractions graves. Il s'agit de données relatives au trafic et à la localisation, ainsi que des données connexes nécessaires pour identifier l'abonné ou l'utilisateur transmises par la téléphonie fixe en réseau, la téléphonie mobile, l'accès à l'Internet, le courrier électronique par l'Internet et la téléphonie par l'Internet. Leur conservation sera imposée pour une durée maximale de deux ans.

Réglementation applicable en France

En France, la Directive « vie privée et communications électroniques » a été transposée par la loi n° 2004-801 du 6 août 2004 relative à la protection des personnes physiques à l'égard des traitements de données à caractère personnel, modifiant la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 (loi « Informatique et Libertés »). Aux termes de la loi Informatique et Libertés, le consentement de la personne intéressée est nécessaire pour le traitement des données à caractère personnel, sauf dans certaines conditions comme le respect d'une obligation légale, l'accomplissement d'une mission de service public, l'exécution d'un contrat auquel la personne intéressée est partie ou la réalisation de l'intérêt légitime du responsable du traitement. En toute hypothèse, il est interdit de collecter ou de traiter sans le consentement exprès de la personne intéressée certaines données dites sensibles, notamment des informations à caractère racial ou ethnique, ou relatives aux opinions politiques, philosophiques ou religieuses des personnes.

Le traitement automatisé des données personnelles doit faire l'objet d'une déclaration préalable auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (« CNIL »). Les entreprises et collectivités ayant nommé un correspondant à la protection des données personnelles sont dispensées de cette obligation, pour les traitements n'impliquant pas de transfert de données hors de l'Union européenne. Certains types de traitements de données sont soumis à une autorisation préalable de la CNIL, comme les traitements susceptibles d'exclure des personnes du bénéfice d'une prestation ou d'un contrat, ou les interconnexions de fichiers ayant des finalités différentes.

De plus, l'article L. 34 du code des postes et de communications électroniques impose aux opérateurs de réseaux de communications électroniques de permettre aux abonnés ou utilisateurs de s'opposer à l'inscription de certaines données les concernant dans la mesure compatible avec les nécessités de la constitution des annuaires et des services de renseignements auxquels ces listes sont destinées. Ces personnes doivent être informées préalablement des fins auxquelles sont établis des annuaires et services de renseignements et des possibilités d'utilisation reposant sur des fonctions de recherche intégrées à leur version électronique. Elles doivent pouvoir interdire que les informations nominatives les concernant soient utilisées dans des opérations commerciales, obtenir communication des informations nominatives les concernant et exiger qu'elles soient rectifiées, complétées, clarifiées, mises à jour ou effacées. L'article L. 34-1 du Code des postes et des communications électroniques impose aux opérateurs d'effacer ou de rendre anonyme toute donnée relative au trafic, sous réserve de la mise à disposition de certaines informations au cours d'enquêtes judiciaires. En application de l'article L. 34-5, les fichiers clients ne peuvent être utilisés à des fins de sollicitation directe qu'avec l'accord exprès des personnes intéressées, sauf pour les sollicitations par courrier électronique lorsque l'adresse du destinataire a été recueillie à l'occasion d'une vente ou d'une prestation de services, en vue de permettre à la même entreprise de lui proposer des produits ou services analogues.

Le décret n° 2006-358 du 24 mars 2006 relatif à la conservation des données des communications électroniques prévoit que, pour les besoins de la recherche, de la constatation et de la poursuite des infractions pénales, les opérateurs de communications électroniques sont désormais tenus de conserver et de garder à disposition des autorités judiciaires certaines catégories de données techniques pendant un an. Les tarifs applicables aux utilisateurs selon les catégories de données et les prestations requises seront précisés par arrêté. Les tarifs devront tenir compte, le cas échéant, des surcoûts supportés par les opérateurs requis par les autorités judiciaires pour la fourniture de ces données. Ce décret fait actuellement l'objet d'un recours devant le Conseil d'État.

Les manquements à la réglementation sur les données personnelles sont susceptibles de sanctions administratives et pénales. De plus, le responsable du traitement peut voir sa responsabilité civile engagée.

Réglementations du contenu

Les réglementations dites « du contenu » applicables aux activités de la société concernent le contenu des services de télévision par câble et les informations disponibles sur Internet.

Services de télévision

Étant donné que la société distribuera mais ne diffusera pas elle-même les services de communication audiovisuelle mis à disposition du public par le réseau câblé, en vertu de l'article 34 de la loi n°86-1067 du 30 septembre 1986 relative à la liberté de communication, la société doit seulement déposer préalablement une déclaration auprès du CSA.

L'offre de service de la société :

- ne doit pas porter atteinte aux missions de service public assignées par l'article 43-11 aux sociétés nationales de programmes (FRANCE 2, FRANCE 3, FRANCE 5, RFO) et à la chaîne ARTE, notamment par la numérotation attribuée aux services dans l'offre commerciale; et
- doit satisfaire aux conditions et obligations de la loi de 1986, notamment celles mentionnées aux articles 1^{er}, 3-1, 15 et 34-1 à 34-3.

L'article 1^{er} organise le principe de la liberté de communication au public par voie électronique dans la limite :

- d'une part, du respect de la dignité de la personne humaine, de la liberté de la propriété d'autrui, du caractère pluraliste de l'expression des opinions,
- d'autre part, de la protection de l'enfance et de l'adolescence, de la sauvegarde de l'ordre public, des besoins de la Défense Nationale, des exigences de service public, des contraintes techniques inhérentes aux moyens de communication ainsi que de la nécessité pour les services audiovisuels de développer la production audiovisuelle.

L'article 3-1 définit les compétences du CSA garant de l'exercice de la liberté de communication audiovisuelle en matière de télévision par tout procédé de communication électronique.

L'article 15 organise plus particulièrement la compétence du CSA en matière de protection des mineurs, ainsi que le contrôle des programmes en ce qu'ils ne doivent contenir aucune incitation à la haine ou à la violence pour des raisons de race, de sexe, de mœurs, de religion ou de nationalité.

Enfin, les articles 34-1 à 34-3 sont relatifs à certaines obligations mises à la charge des distributeurs de services exploitant un réseau n'utilisant pas de fréquence terrestre assignée par le CSA.

De manière générale, ces réglementations sont destinées à interdire la diffusion de certaines informations, notamment les contenus à caractère violent ou raciste, et à protéger les jeunes utilisateurs.

Internet

Réglementation applicable dans l'Union européenne

Au niveau européen, il n'existe pas pour l'instant de réglementation contraignante relative à la protection des utilisateurs d'Internet. Toutefois, un certain nombre de recommandations et de programmes ont été élaborés, en

particulier le programme Safer Internet Plus (2005-2008) par la Décision n° 854/2005/CE du Parlement européen et du Conseil du 11 mai 2005. Celui-ci encourage les fournisseurs d'accès à Internet à établir des codes de conduite sur des questions telles que la gestion des procédures de notification et d'information des utilisateurs sur un usage plus sûr d'Internet et sur l'existence de lignes téléphoniques d'urgence pour signaler les contenus illicites.

Réglementation applicable en France

L'article L. 32-3-3 prévoit un régime de responsabilité non-objective des fournisseurs d'accès à Internet, selon lequel toute personne assurant une activité de transmission de contenus sur un réseau de communications électroniques ou de fourniture d'accès à un réseau de communications électroniques ne peut voir sa responsabilité civile ou pénale engagée à raison de ces contenus que dans les cas où soit elle est à l'origine de la demande de transmission litigieuse, soit elle sélectionne le destinataire de la transmission, soit elle sélectionne ou modifie les contenus faisant l'objet de la transmission.

De plus, les fournisseurs d'accès en ligne assurant une activité de stockage automatique, intermédiaire et temporaire des contenus qu'un prestataire leur transmet ne peuvent voir leur responsabilité civile ou pénale engagée à raison de ces contenus que s'ils les ont modifiés, ou dont ils ont empêché la mise à jour, ou s'ils ne les ont pas retirés ou bloqués à la demande du prestataire ou des autorités judiciaires (article L. 32-3-4).

La loi pour la confiance dans l'économie numérique prévoit en son article 6, tel que modifié par la loi n° 2006-64 du 23 janvier 2006, que les personnes dont l'activité est d'offrir un accès à des services de communication au public en ligne doivent informer leurs abonnés de l'existence de moyens techniques permettant de restreindre l'accès à certains services ou de les sélectionner et leur proposent au moins un de ces moyens. De plus, la responsabilité civile ou pénale des hébergeurs de sites Internet ne peut être engagée du fait des activités ou des informations stockées à la demande d'un destinataire de ces services s'ils n'avaient pas effectivement connaissance de leur caractère illicite ou de faits et circonstances faisant apparaître ce caractère ou si, dès le moment où ils en ont eu connaissance, ils ont agi promptement pour retirer ces données ou en rendre l'accès impossible. Le Conseil constitutionnel, par une décision n° 2004-496 du 10 juin 2004, a précisé que la responsabilité des hébergeurs ne pouvait être engagée que si l'information dénoncée avait un caractère « manifestement illicite », ou si son retrait avait été ordonné par un juge.

STRUCTURE DU CAPITAL ET DETTE

Le tableau qui suit présente la structure du capital de la société aux dates indiquées, compte non tenu et compte tenu du placement, et doit être lu en parallèle avec les rubriques « Emploi du produit » et « Rapport de gestion », ainsi qu'avec les états financiers historiques et les notes y afférentes qui figurent ailleurs dans le présent prospectus.

Description et nombre autorisé	Montant (nombre) en circulation au 31 décembre 2006	Montant (nombre) en circulation au 31 décembre 2006
		compte tenu du placement ³⁾
	(vérifié)	(non vérifié)
Actions ordinaires (illimité).....	1 850 000 \$ (37 000 000 d'actions) ^{1) 2)}	22 536 500 \$ (23 850 002 actions) ⁴⁾
Actions privilégiées (illimité)	----	----

Notes :

- 1) Les actions ordinaires de la société ont été regroupées à raison de une action après regroupement pour 12,98245614 actions avant regroupement, au moyen de clauses modificatrices déposées le 19 janvier 2007. En conséquence, il y avait 2 850 002 actions ordinaires en circulation en date du présent prospectus.
- 2) Le 15 janvier 2007, la société a réduit de 313 500 \$ le compte de capital déclaré de ses actions ordinaires (qui est passé de 1 850 000 \$ à 1 536 500 \$). Tous les porteurs d'actions ordinaires à cette date ont irrévocablement donné instruction à la société d'appliquer le remboursement du capital déclaré ainsi obtenu à la souscription d'un nombre total de 2 850 002 bons de souscription, calculé proportionnellement à leur participation, devant être émis à la clôture (les « bons de souscription des fondateurs »). En contrepartie de l'application, par l'ensemble des porteurs d'actions ordinaires, du montant de la réduction du compte de capital déclaré à la souscription des bons de souscription des fondateurs, la société a convenu d'émettre les bons de souscription des fondateurs à la clôture. Le présent prospectus permet le placement des bons de souscription des fondateurs et des actions ordinaires devant être émises à l'exercice de ceux-ci. Chaque bon

de souscription des fondateurs confèrera à son porteur le droit d'acheter une action ordinaire au prix de 1,25 \$ à tout moment pendant la période de 18 mois suivant la clôture et, par la suite, au prix de 1,50 \$ à tout moment pendant une période supplémentaire de 18 mois.

- 3) Compte tenu du regroupement des actions ordinaires et de la réduction du compte de capital déclaré dont il est question ci-dessus aux notes 1 et 2 respectivement.
- 4) Compte tenu de l'exercice intégral de l'option en cas d'attribution excédentaire, le montant (nombre) en circulation serait de 25 686 500 \$ (27 000 002 actions). Compte tenu de l'exercice intégral des bons de souscription et des bons de souscription des placeurs pour compte, le montant (nombre) en circulation serait de 45 374 000 \$ (46 687 502 actions).

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net estimatif tiré du placement, déduction faite des frais du placement et de la rémunération payable aux placeurs pour compte à l'égard du placement, sera d'environ 18,5 millions de dollars. Une fois le placement réalisé, la société prévoit avoir à sa disposition les fonds suivants :

	<u>Placement</u>
Produit net estimatif tiré du placement.....	18 532 500 \$ ¹⁾
Fonds de roulement combiné estimatif au 28 février 2007.....	420 000
Total estimatif des fonds disponibles.....	18 952 500

Note :

1) Déduction faite des frais du placement, qui sont estimés à environ 500 000 \$, de la rémunération de 1 567 500 \$ payable aux placeurs pour compte ainsi que de la commission d'engagement et des frais remboursables totalisant 400 000 \$ qui sont payables à FODEX. Voir les rubriques « Mode de placement » et « Engagement d'investissement ».

La société a l'intention d'utiliser ce produit net comme suit :

- environ 12,7 millions de dollars pour la construction du réseau HFC local de la société et de l'infrastructure connexe;
- environ 3,5 millions de dollars pour d'autres coûts de mise en service liés à la construction du réseau et pour les pertes d'exploitation initiales prévues;
- environ 1,3 million de dollars pour d'autres dépenses en immobilisations, notamment l'achat de systèmes et de matériel informatiques, de logiciels et de mobilier pour les nouveaux employés;
- environ 0,3 million de dollars pour le soutien administratif et la mise en œuvre des procédures et contrôles de comptabilité, de fiscalité et de gestion du risque;
- environ 0,7 million de dollars pour le fonds de roulement et à des fins générales.

Outre le présent placement, la société prévoit obtenir un financement bancaire d'environ 7 millions d'euros ainsi qu'un financement par le vendeur de 5 millions d'euros. Voir la rubrique « Besoins de trésorerie ». Si elle réalise le financement par emprunt, la société a l'intention d'utiliser le produit net du placement ainsi que le produit du financement par emprunt (d'un montant de 5 millions d'euros ou environ 7,7 millions de dollars) comme suit :

- environ 17,9 millions de dollars pour la construction du réseau HFC local de la société et de l'infrastructure connexe;
- environ 3,8 millions de dollars pour d'autres coûts de mise en service liés à la construction du réseau et pour les pertes d'exploitation initiales prévues;
- environ 1,4 million de dollars pour d'autres dépenses en immobilisations, notamment l'achat de systèmes et de matériel informatiques, de logiciels et de mobilier pour les nouveaux employés;

- environ 0,3 million de dollars pour le soutien administratif et la mise en œuvre des procédures et contrôles de comptabilité, de fiscalité et de gestion du risque;
- environ 2,8 millions de dollars pour le fonds de roulement et à des fins générales.

Dans l'interim, la société prévoit investir le produit net dans des titres à court terme de bonne qualité portant intérêt. La société a l'intention d'affecter aux fins générales du fonds de roulement le produit net supplémentaire provenant de l'exercice éventuel de l'option en cas d'attribution excédentaire.

INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES ET AUTRES DONNÉES CHOISIES

Les informations financières consolidées choisies (vérifiées) qui sont présentées ci-dessous pour les exercices terminés le 31 décembre 2006 et les 31 août 2006, 2005 et 2004 proviennent des états financiers consolidés de la société figurant dans le présent prospectus. Vous êtes prié de lire les renseignements qui suivent en tenant compte de ces états financiers et des notes complémentaires, ainsi que du rapport de gestion figurant dans le présent prospectus.

	Période de quatre mois terminée le	Exercices terminés les		
	31 décembre 2006 ¹⁾	31 août 2006	31 août 2005	31 août 2004
(en dollars canadiens)				
Données relatives à l'état de la perte				
Produits.....	----	10 000	9 750	----
Coût des produits.....	----	----	----	----
Perte nette	(82 910)	(121 085)	(33 912)	(509 359)
Perte de base et diluée par action ordinaire	(0,0022)	(0,0039)	(0,0015)	(0,0230)

Note :

1) Le 15 décembre 2006, la société a modifié la date de clôture de son exercice, la faisant passer du 31 août au 31 décembre.

	Période de quatre mois terminée le	Exercices terminés les		
	31 décembre 2006	31 août 2006	31 août 2005	31 août 2004
(en dollars canadiens)				
Données relatives au bilan				
Espèces	533 815	360 805	4 601	68 455
Total de l'actif	564 791	363 963	32 022	88 468
Obligations à long terme.....	----	----	----	----
Avoir des actionnaires	494 169	288 079	(44 836)	(10 924)

RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion est une analyse des résultats d'exploitation, de la situation de trésorerie et des sources de financement de la société. Il doit être lu conjointement avec les principales informations financières consolidées et les autres données, les états financiers consolidés de la société et les notes y afférentes qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Certaines informations comprises dans le présent prospectus sont de nature prospective et sont fondées sur des hypothèses et des résultats prévus qui sont assujettis à des incertitudes. Si l'une ou plusieurs de ces incertitudes se réalisaient ou si les hypothèses sous-jacentes se révélaient incorrectes, les résultats réels pourraient différer considérablement des prévisions. Voir la rubrique « Énoncés prospectifs ». Les

résultats d'exploitation, les perspectives commerciales et la situation financière de la société subiront l'effet de certains risques qui sont exposés ailleurs dans le présent prospectus. Voir la rubrique « Facteurs de risque ».

Aperçu

Intercâble ICH Inc., par l'intermédiaire d'Intercâble Réunion S.A.S., sa filiale en propriété exclusive, s'attend à être le premier fournisseur de services de câblodistribution de La Réunion. La société projette au départ de construire ses réseaux HFC locaux dans les secteurs les plus densément peuplés de l'île de La Réunion. La société prévoit réaliser la construction de son infrastructure en deux phases. La phase initiale de construction des réseaux HFC locaux, dont le parachèvement est prévu d'ici le milieu de 2008, devrait lui permettre de rejoindre environ 50 000 foyers. La société prévoit que le coût de la réalisation de la phase initiale de la mise en place de ses services s'établira à environ 17 millions de dollars. Elle s'attend à ce que la deuxième phase de construction, qui devrait se terminer entre 2012 et 2014, lui permette de rejoindre 190 000 foyers supplémentaires.

La société prévoit disposer de suffisamment de liquidités pour financer le lancement de son service, y compris les frais d'exploitation et les dépenses en immobilisations, pendant toute la période de recrutement d'un nombre d'abonnés suffisamment important pour que les flux de trésorerie qui en découlent atteignent le seuil d'équilibre. Cette prévision se fonde sur la clôture du premier appel public à l'épargne faisant l'objet du présent prospectus, qui devrait permettre de réunir un produit net d'au moins 15,5 millions de dollars, et sur un financement par emprunt d'au moins 5 millions d'euros. De plus, la société prévoit obtenir un financement bancaire d'environ 7 millions d'euros (le « financement bancaire projeté ») et un financement par le vendeur projeté de 5 millions d'euros (le « financement par le vendeur projeté »). Elle a reçu des lettres de manifestation d'intérêt au sujet du financement bancaire projeté et du financement par le vendeur projeté. La société estime que, si la clôture du financement bancaire projeté et du financement par le vendeur projeté est retardée, elle disposera de suffisamment de liquidités à la réalisation du placement pour financer les coûts de lancement de ses services et soutenir ses activités jusqu'au milieu de 2008.

Faits récents

ICR a déposé une demande d'autorisation auprès du CSA le 12 décembre 2006 et, le 2 février 2007, elle a déposé une demande d'autorisation auprès de l'ARCEP, autorités françaises de réglementation des télécommunications ayant compétence sur le marché des télécommunications de La Réunion, pour fournir des services de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie sur l'île de La Réunion. Le 19 février 2007, le CSA a informé la société que, comme elle n'avait pas encore commencé la construction de ses réseaux ni signé d'entente de programmation avec des fournisseurs de programmation, il préférerait qu'elle dépose une demande d'autorisation modifiée en avril ou en mai 2007, moment où elle devrait avoir commencé la construction de ses réseaux et signé des ententes de programmation. La société prévoit déposer une demande d'autorisation modifiée auprès du CSA en avril ou en mai 2007. Étant donné le contexte réglementaire selon lequel un permis du CSA ou de l'ARCEP n'est pas nécessaire, la société prévoit avoir le droit d'offrir ses services de câblodistribution, ses services Internet haute vitesse et ses services de téléphonie sur l'île de La Réunion environ un mois après le dépôt de la demande d'autorisation auprès de l'ARCEP et du CSA.

La société négocie actuellement avec le Conseil Régional de La Réunion la location de capacité sur le réseau régional à fibre optique G@zelle et met la dernière main à ses plans de commercialisation et d'exploitation dans le but de lancer sur l'île de La Réunion ses services de câblodistribution, ses services Internet et ses services de téléphonie d'ici le troisième trimestre de 2007.

Par ailleurs, la société négocie actuellement des ententes avec diverses entreprises, notamment des fabricants de matériel de télécommunications, des entreprises de mise en œuvre d'infrastructures et des fournisseurs de programmation.

Produits et charges

À l'heure actuelle, la société ne compte aucun abonné. Selon le modèle envisagé, la société tirera ses produits des sources suivantes :

- **Frais d'abonnement.** La société tirera la quasi-totalité de ses produits futurs des frais facturés aux abonnés de ses services de câblodistribution, ses services Internet haute vitesse et ses services de téléphonie. La société offrira ses services par l'intermédiaire de ses réseaux HFC locaux. Elle offrira des promotions aux abonnés de son offre groupée de services de câblodistribution, de services Internet haute vitesse et de services de téléphonie.
- **Frais d'activation.** La société envisage de facturer à chaque nouvel abonné des frais d'activation de services.

Les charges de la société devraient consister principalement en des coûts de construction, des paiements aux fournisseurs de programmation de câblodistribution, des paiements versés aux fournisseurs de services de télécommunications, des services à la clientèle et de facturation, des frais de publicité et de vente, des charges liées aux activités de diffusion, des frais de commercialisation, ainsi que des frais généraux et d'administration. Les frais de service à la clientèle et de facturation seront principalement constitués de coûts relatifs au personnel et de coûts connexes liés aux activités courantes d'un centre d'appel mis en place pour l'activation des abonnements de câblodistribution. Les frais de publicité et de vente comprendront les coûts internes et externes directement liés aux annonces publicitaires dans l'île de La Réunion. Les coûts liés à la programmation correspondront aux frais devant être versés aux fournisseurs de programmation. Les paiements aux fournisseurs de services de télécommunications incluront les paiements faits à France Télécom. Les frais de commercialisation devraient consister en des frais liés à la publicité, aux médias et aux activités spéciales, ainsi qu'aux frais liés au matériel de commercialisation. Les frais généraux et d'administration comprendront principalement les coûts relatifs au personnel et les coûts connexes liés aux fonctions administratives et financières de la société et aux systèmes de gestion des abonnés, ainsi qu'à d'autres fins générales de la société et à des honoraires professionnels.

Facteurs externes importants

Les résultats d'exploitation, les perspectives commerciales et la situation financière de la société sont assujettis à certains risques et incertitudes et sont influencés par certains facteurs qui sont indépendants de la volonté de la direction.

En plus des facteurs énoncés ci-dessous, on trouvera sous la rubrique « Facteurs de risque » un exposé exhaustif des risques auxquels les activités de la société sont exposées.

La réussite future de la société dépendra en grande partie de sa capacité à commercialiser et à vendre des abonnements. Le succès de la commercialisation des services de télécommunications de la société sera tributaire d'un certain nombre de facteurs, notamment l'atteinte d'une demande suffisante de la part des consommateurs de La Réunion et la capacité de la société à commercialiser et à distribuer avec succès les services de télécommunications au tarif d'abonnement projeté. L'arrivée sur le marché de nouveaux produits ou la concurrence que pourraient livrer des produits existants influenceront également sur la réussite future de la société.

La société dépendra de tiers fournisseurs de services de télécommunications, dont France Télécom, pour la prestation de ses services et de plusieurs fournisseurs de programmation pour la fourniture de ses services de câblodistribution. Sa réussite sera tributaire de sa capacité à négocier des modalités convenables avec les tiers fournisseurs de services de télécommunications et les fournisseurs de programmation. Une concurrence accrue, une hausse des coûts de programmation, des problèmes de fonctionnement du câble ou des satellites ou d'autres déficiences techniques, des modifications apportées à la réglementation, les incidences défavorables de litiges ou d'autres facteurs pourraient avoir une incidence défavorable sur les activités de la société.

Principales informations annuelles

Les principales informations financières qui suivent sont extraites des états financiers consolidés de la société pour la période de quatre mois terminée le 31 décembre 2006 et les exercices terminés les 31 août 2006, 2005 et 2004. Elles doivent être lues en parallèle avec les états financiers consolidés de la société et les notes y afférentes qui figurent ailleurs dans le présent prospectus.

	Période de quatre mois terminée le	Exercices terminés les		
	31 décembre 2006	31 août 2006	31 août 2005	31 août 2004
(en dollars canadiens)				
Perte nette de l'exercice.....	(82 910)	(121 085)	(33 912)	(509 359)
Perte de base et diluée par action ordinaire	(0,0022)	(0,0039)	(0,0015)	(0,0230)
Total de l'actif	564 791	363 963	32 022	88 468
Total des capitaux propres.....	494 169	288 079	(44 836)	(10 924)

Note :

1) Le 15 décembre 2006, la société a modifié la date de clôture de son exercice, la faisant passer du 31 août au 31 décembre.

Résultats d'exploitation

Au cours des trois derniers exercices, la société a franchi une phase de développement durant laquelle elle a concentré ses efforts sur la recherche d'une occasion d'affaires intéressante dans le secteur des télécommunications internationales et sur l'élaboration de son plan d'affaires relatif à son projet de l'île de La Réunion. La société mise maintenant sur l'obtention du financement bancaire projeté et du financement par le vendeur projeté, sur la négociation avec les fournisseurs de programmation et sur la négociation, avec le Conseil régional de La Réunion, de l'accès, de l'interconnexion et/ou de la location de capacité sur le réseau régional à fibres optiques G@zelle. De plus, la société s'applique à établir des réseaux HFC locaux sur l'île de La Réunion et les systèmes requis pour pouvoir accepter des abonnés.

La société n'a généré aucun produit à ce jour et ne prévoit pas en générer avant le milieu de 2008, alors que des coûts importants seront engagés pour l'établissement de l'infrastructure, ainsi que pour la publicité et la commercialisation associées au lancement des services.

Alors que la société se dirige vers un lancement initial prévu pour le troisième trimestre de 2007, le nombre d'employés continuera d'augmenter. Les dépenses liées à l'établissement des réseaux HFC locaux vont s'accroître au cours de la prochaine année.

Liquidités et sources de financement

La société est d'avis que, à la réalisation fructueuse du placement envisagé aux présentes, d'un produit net d'au moins 15,5 millions de dollars, et d'un financement par emprunt d'au moins 5 millions d'euros, et selon son plan d'affaires actuel, la société disposera des capitaux suffisants pour financer en grande partie la phase initiale de la mise en place de ses services et de ses activités jusqu'à ce que ses flux de trésorerie soient positifs. Toutefois, la société ne dispose pas d'engagement ferme en ce qui concerne le financement bancaire projeté et le financement par le vendeur projeté, et rien ne garantit qu'elle parviendra à obtenir l'un ou l'autre de ces deux financements ni qu'elle les obtiendra selon des modalités favorables. La société est d'avis que, selon son plan d'affaires actuel, si elle réalise le placement projeté sans toutefois parvenir à obtenir le financement bancaire projeté ou le financement par le vendeur projeté, les fonds qu'elle réunira au moyen du placement devraient suffire à financer les coûts de démarrage de ses services et l'exploitation continue de son entreprise jusqu'au milieu de 2008. Le plan d'affaires de la société est assujéti à certaines hypothèses et incertitudes qui sont liées entre autres aux taux de croissance des

abonnements, aux coûts de construction, aux coûts du contenu de programmation et à d'autres facteurs. Voir la rubrique « Facteurs de risque ».

Préalablement au lancement de ses services, la société doit effectuer des dépenses en immobilisations importantes en vue d'établir et de déployer ses réseaux HFC locaux et ses infrastructures.

Événements postérieurs à la date du bilan

Restructuration du capital

Les actions ordinaires de la société ont été regroupées à raison d'une action après regroupement pour 12,98245614 actions avant regroupement, au moyen de clauses modificatrices déposées le 19 janvier 2007. En conséquence, il y avait 2 850 002 actions ordinaires en circulation en date du présent prospectus.

Le 15 janvier 2007, la société a réduit de 313 500 \$ le compte de capital déclaré de ses actions ordinaires (qui est passé de 1 850 000 \$ à 1 536 500 \$). Tous les porteurs d'actions ordinaires à cette date ont irrévocablement donné instruction à la société d'appliquer le remboursement du capital déclaré ainsi obtenu à la souscription des bons de souscription des fondateurs.

Options d'achat d'actions

Après le 31 décembre 2006, le conseil d'administration a approuvé un régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés, des administrateurs et des membres de la haute direction de la société. Dans le cadre de ce régime, la société émettra à certains employés et membres de la haute direction, immédiatement avant la clôture, un nombre total de 1 140 000 options d'achat d'actions ordinaires dont le prix d'exercice est de 2,50 \$ chacune.

Perspectives

La société est d'avis que, à la réalisation fructueuse du placement envisagé aux présentes, d'un produit net d'au moins 15,5 millions de dollars, et d'un financement par emprunt d'au moins 5 millions d'euros, et selon le plan d'affaires actuel, la société disposera des capitaux suffisants pour financer en grande partie la phase initiale de la mise en place de ses services et de ses activités jusqu'à ce que ses flux de trésorerie soient positifs. Toutefois, la société ne dispose pas d'engagement ferme en ce qui concerne le financement bancaire projeté et le financement par le vendeur projeté, et rien ne garantit qu'elle parviendra à les obtenir, ni qu'elle les obtiendra selon des modalités favorables. La société est d'avis que, selon son plan d'affaires actuel, si elle réalise le placement projeté sans toutefois parvenir à obtenir le financement bancaire projeté ou le financement par le vendeur projeté, les fonds qu'elle réunira au moyen du placement devraient suffire à financer les coûts de démarrage de ses services et l'exploitation continue de son entreprise jusqu'au milieu de 2008. Le plan d'affaires de la société est assujéti à certaines hypothèses et incertitudes qui sont liées entre autres aux taux de croissance des abonnements, aux coûts de construction, aux coûts du contenu de programmation et à d'autres facteurs. Voir la rubrique « Facteurs de risque ».

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Le capital autorisé de la société est actuellement constitué d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées (les « actions privilégiées »). Chaque porteur d'actions ordinaires est habilité à être convoqué et à assister aux assemblées des actionnaires de la société et a droit à une voix par action ordinaire qu'il détient alors. Chaque porteur d'actions ordinaires a le droit de recevoir tout dividende déclaré par le conseil d'administration de la société. Les porteurs d'actions ordinaires participent également dans toute distribution de l'actif net à la liquidation ou à la dissolution volontaire ou forcée de la société. Les actions ordinaires ne sont assorties d'aucun droit préférentiel de souscription, de rachat au gré du porteur ou de l'émetteur, de rétrocession, de rachat aux fins d'annulation ou de conversion. Les porteurs d'actions privilégiées ne sont pas habilités à recevoir l'avis de convocation, à assister ou à voter aux assemblées des actionnaires, sauf dans la mesure prévue par la législation applicable. Les actions privilégiées peuvent être émises en une ou plusieurs séries et ont priorité de rang sur les actions ordinaires quant au paiement de dividendes et à la distribution d'actifs en cas de liquidation ou de dissolution de la société.

DESCRIPTION DES BONS DE SOUSCRIPTION

Chaque unité comprend un bon de souscription. Les bons de souscription seront créés et émis aux termes d'un acte de fiducie relatif aux bons de souscription (l'« acte relatif aux bons de souscription ») devant porter la date de la clôture et devant intervenir entre la société et la Société de fiducie Computershare du Canada (l'« agent pour les bons de souscription »), en qualité d'agent pour les bons de souscription aux termes de cet acte. Chaque bon de souscription conférera à son porteur le droit d'acheter une action ordinaire au prix de 1,25 \$ à tout moment avant 17 h (heure de Montréal) à la date qui tombe 18 mois après la clôture et, par la suite, à un prix de 1,50 \$ à tout moment avant 17 h (heure de Montréal) à la date qui tombe 36 mois après la clôture, à la suite de quoi les bons de souscription expireront et seront nuls et sans valeur. Un ou plusieurs certificats d'inscription en compte représentant les bons de souscription seront émis sous forme nominative à la CDS ou à son prête-nom et déposés auprès de la CDS à la date de clôture. Aucun certificat représentant des bons de souscription ne sera émis aux acquéreurs. Ceux-ci ne recevront qu'une confirmation d'exécution de la part du courtier inscrit par l'intermédiaire duquel ils acquièrent leurs unités confirmant l'achat des bons de souscription.

Le texte qui suit est un résumé de certaines dispositions de l'acte relatif aux bons de souscription qui ne se veut pas exhaustif et qui est donné entièrement sous réserve des dispositions de l'acte relatif aux bons de souscription. Aux termes de l'acte relatif aux bons de souscription, la société sera autorisée à acheter, sur le marché, de gré à gré ou autrement, la totalité ou une partie des bons de souscription en circulation au moment en cause; tout bon de souscription ainsi acheté sera annulé.

Aux termes de l'acte relatif aux bons de souscription, le nombre d'actions ordinaires devant être émises à l'exercice des bons de souscription et/ou le prix d'exercice par action ordinaire seront rajustés dans certaines circonstances, notamment les suivantes :

- (i) une émission d'actions ordinaires ou de titres échangeables contre des actions ordinaires ou convertibles en actions ordinaires à la totalité ou à la quasi-totalité des porteurs des actions ordinaires sous forme de dividende en actions ou d'un autre type de distribution (sauf un « dividende versé dans le cours normal des activités », au sens attribué au terme *dividend paid in the ordinary course* dans l'acte relatif aux bons de souscription);
- (ii) un fractionnement des actions ordinaires ou une modification apportée aux actions ordinaires résultant en un plus grand nombre d'actions;
- (iii) une réduction du nombre d'actions ordinaires ou un regroupement des actions ordinaires résultant en un plus petit nombre d'actions;
- (iv) l'émission, à la totalité ou à la quasi-totalité des porteurs des actions ordinaires, de droits, d'options ou de bons de souscription conférant à ces porteurs le droit, pendant une période prenant fin au plus tard le 45^e jour suivant la date de clôture des registres pour cette émission, de souscrire ou d'acheter des actions ordinaires, ou des titres échangeables contre des actions ordinaires ou convertibles en actions ordinaires, à un prix par action (ou à un prix d'échange ou de conversion par action) inférieur à 95 % du « cours de référence », au sens attribué au terme *current market price* dans l'acte relatif aux bons de souscription, des actions ordinaires à la date de clôture des registres en question;
- (v) l'émission, à la totalité ou à la quasi-totalité des porteurs des actions ordinaires, ou le placement, auprès de la totalité ou de la quasi-totalité des porteurs des actions ordinaires, d'actions d'une catégorie autre que les actions ordinaires, de droits, d'options ou de bons de souscription permettant d'acquérir des actions ordinaires ou des titres échangeables contre des actions ordinaires ou convertibles en actions ordinaires, de titres de créance ou d'autres actifs, notamment des espèces, des titres ou des biens.

En outre, aux termes de l'acte relatif aux bons de souscription, la catégorie de titres devant être émis à l'exercice des bons de souscription, le nombre de titres devant être émis à l'exercice des bons de souscription et/ou le prix d'exercice par titre seront rajustés dans les circonstances suivantes :

- (i) la reclassification des actions ordinaires;
- (ii) le regroupement ou la fusion de la société et d'une autre entité ou la conclusion d'un plan d'arrangement entre la société et une autre entité (sauf un regroupement, un plan d'arrangement ou une fusion par suite duquel les actions ordinaires ne font pas l'objet d'une reclassification ou ne sont pas converties en d'autres actions;
- (iii) la cession à une autre société ou entité (sauf à une filiale de la société) de l'entreprise ou des actifs de la société comme un tout ou essentiellement comme un tout.

Le prix d'exercice ou le nombre d'actions ordinaires devant être achetées à l'exercice des bons de souscription ne devra être rajusté que si le ou les rajustements ont une incidence cumulative d'au moins 1 % sur le prix d'exercice ou d'au moins un centième d'action ordinaire sur le nombre d'actions ordinaires devant être achetées à l'exercice des bons de souscription.

Aux termes de l'acte relatif aux bons de souscription, la société s'engagera également à aviser, pendant la période d'exercice des bons de souscription, les porteurs de bons de souscription de la survenance de certains événements, notamment ceux qui entraîneraient un rajustement du prix d'exercice des bons de souscription ou du nombre d'actions ordinaires devant être émises à l'exercice des bons de souscription, au moins 14 jours avant la date de clôture des registres ou la date de prise d'effet, selon le cas, de l'événement en cause.

Aucune fraction d'action ordinaire ne sera émise à l'exercice des bons de souscription. Toutefois, les porteurs de bons de souscription auront le droit de se faire payer une somme en espèces égale à la juste valeur marchande de toute fraction d'action. Les porteurs de bons de souscription ne jouiront pas des droits conférés aux porteurs d'actions ordinaires et n'auront donc aucun droit de vote ni aucun droit préférentiel de souscription.

La société et l'agent pour les bons de souscription peuvent à l'occasion, sans le consentement des porteurs de bons de souscription, modifier ou compléter l'acte relatif aux bons de souscription à certaines fins, notamment pour remédier à un défaut ou à un manque de cohérence ou pour apporter une modification qui n'aurait pas d'incidence défavorable sur les droits des porteurs de bons de souscription. Toute modification ou tout complément qui aurait une incidence défavorable sur les intérêts des porteurs des bons de souscription doit faire l'objet d'une « résolution spéciale », au sens attribué au terme *extraordinary resolution* dans l'acte relatif aux bons de souscription, 1) adoptée à l'occasion d'un vote portant sur cette résolution à une assemblée des porteurs de bons de souscription à laquelle les porteurs présents ou représentés par fondé de pouvoir représentent au moins 25 % du nombre total de bons de souscription en circulation au moment en cause, par le vote affirmatif des porteurs de bons de souscription représentant au moins 66⅔ % du nombre total de bons de souscription en circulation au moment en cause qui sont représentés à l'assemblée; ou 2) adoptée au moyen d'un document écrit signé par les porteurs de bons de souscription représentant au moins 66⅔ % du nombre total de bons de souscription en circulation au moment en cause.

INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES

De l'avis de Lavery, De Billy, S.E.N.C.R.L., conseillers juridiques de la société, et de Borden Ladner Gervais s.r.l., conseillers juridiques des placeurs pour compte, le texte qui suit constitue, à la date des présentes, un résumé général des principales incidences fiscales fédérales canadiennes applicables, aux termes de la Loi de l'impôt, à un acquéreur d'unités dans le cadre du placement. Le présent résumé ne s'applique qu'à un acquéreur qui, à tout moment pertinent, est résident du Canada ou réputé résident du Canada, n'a pas de lien de dépendance avec la société et les placeurs pour compte, n'est pas un affilié de la société ou des placeurs pour compte et qui acquerra et détiendra l'action ordinaire et le bon de souscription constituant une unité à titre d'immobilisations, le tout au sens attribué à ces termes dans la Loi de l'impôt (un « porteur »). L'action ordinaire et le bon de souscription constituant une unité seront généralement considérés comme des immobilisations pour l'acquéreur, à moins que celui-ci ne les

détienne dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise ou qu'il ne les ait acquises dans le cadre d'une ou de plusieurs opérations assimilées à un projet comportant un risque ou une affaire de caractère commercial. Certains acquéreurs dont les actions ordinaires ne seraient pas, par ailleurs, admissibles à titre d'immobilisations pourraient obtenir qu'elles le soient en faisant le choix irrévocable permis par le paragraphe 39(4) de la Loi de l'impôt à l'égard de tous les titres canadiens qu'ils détiennent.

Le présent résumé ne s'applique pas à un acquéreur qui est une « institution financière » pour l'application des dispositions de la Loi de l'impôt en matière d'évaluation à la valeur du marché ou qui est une « institution financière déterminée » ou un acquéreur dans lequel une participation est un « abri fiscal déterminé », au sens attribué à chacun de ces termes dans la Loi de l'impôt.

Le présent résumé est fondé sur les dispositions actuelles de la Loi de l'impôt et de son règlement d'application, sur toutes les propositions précises en vue de modifier la Loi de l'impôt et son règlement d'application (les « propositions fiscales ») qui ont été annoncées publiquement par le ministre des Finances du Canada et pour son compte avant la date des présentes ainsi que sur l'interprétation par les conseillers juridiques des politiques administratives et des pratiques d'établissement de cotisations actuelles publiées de l'Agence du revenu du Canada (l'« ARC »). Le présent résumé suppose que les propositions fiscales seront adoptées dans le libellé proposé et ne prend en compte ni ne prévoit aucun autre changement en droit, par voie de décision ou de mesure judiciaire, législative ou gouvernementale, ni ne tient compte d'aucune autre législation ou incidence fiscale fédérale, provinciale, territoriale ou étrangère, lesquelles pourraient différer des incidences fiscales fédérales canadiennes dont il est question dans les présentes. Rien ne garantit que les propositions fiscales seront adoptées en la forme proposée, si jamais elles le sont.

Le présent résumé n'est pas un exposé exhaustif de toutes les incidences fiscales fédérales canadiennes possibles qui sont applicables à un placement dans les unités. La description des questions fiscales qui suit est de nature générale seulement et n'est pas destinée à constituer un avis juridique ou fiscal à l'intention d'un contribuable en particulier ni ne doit être interprétée comme tel. Elle ne traite pas des incidences fiscales applicables à un porteur qui effectue un emprunt afin d'acquérir des unités. Les porteurs sont instamment invités à consulter leurs propres conseillers fiscaux au sujet des incidences fiscales applicables à leur cas particulier.

Répartition du prix d'achat

Les porteurs seront tenus de répartir, de façon raisonnable, le coût d'une unité entre l'action ordinaire et le bon de souscription qui la constituent afin de déterminer le coût respectif de ces titres pour l'application de la Loi de l'impôt.

La société a informé les conseillers juridiques que, à cette fin, elle a l'intention d'attribuer 0,89 \$ à l'action ordinaire et 0,11 \$ au bon de souscription constituant chaque unité. La société a informé les conseillers juridiques qu'elle estimait que cette répartition est raisonnable; toutefois, celle-ci ne lie pas l'ARC.

Le prix de base rajusté d'une action ordinaire pour son porteur correspondra à la moyenne du coût des actions ordinaires nouvellement acquises et du prix de base rajusté de toutes les autres actions ordinaires qu'il détient au moment en cause à titre d'immobilisations.

Exercice ou expiration de bons de souscription

La portion du coût d'une unité attribuée au bon de souscription représentera le coût de ce bon de souscription pour le porteur aux fins du calcul du prix de base rajusté de tous les bons de souscription acquis par le porteur dans le cadre du placement.

Le porteur ne réalisera aucun gain et ne subira aucune perte à l'exercice d'un bon de souscription. Le coût de chaque action ordinaire acquise à l'exercice d'un bon de souscription correspondra à la somme du prix de base rajusté du bon de souscription pour le porteur immédiatement avant son exercice et du prix d'exercice versé pour

l'action ordinaire. Le coût de cette action ordinaire et le prix de base rajusté de toutes les autres actions ordinaires que le porteur détient à titre d'immobilisations au moment en cause seront moyennés.

À l'expiration d'un bon de souscription non exercé, le porteur subira généralement une perte en capital d'un montant correspondant au prix de base rajusté de ce bon de souscription pour le porteur immédiatement avant le moment de l'expiration.

Imposition des dividendes sur les actions ordinaires

Les dividendes (incluant les dividendes réputés) sur les actions ordinaires reçus par un porteur qui est un particulier seront inclus dans le calcul de son revenu et seront généralement assujettis aux règles de majoration et de crédit d'impôt pour dividendes normalement applicables aux dividendes imposables reçus de sociétés résidant au Canada. Les propositions fiscales publiées par le ministre des Finances proposent une bonification du mécanisme de majoration et de crédit d'impôt pour dividendes à l'égard des « dividendes admissibles » reçus après 2005 de sociétés canadiennes imposables telles que la société si les propositions fiscales sont adoptées dans leur forme actuelle. Les dividendes admissibles incluront généralement les dividendes versés après 2005 par des sociétés canadiennes imposables, à la condition que ces dividendes aient été désignés comme dividendes admissibles par la société qui les verse.

Les dividendes imposables reçus par un porteur qui est un particulier (autres que certaines fiducies) pourraient être pris en compte dans le calcul de l'impôt minimum de remplacement.

Les dividendes (y compris les dividendes réputés) sur les actions ordinaires reçus par un porteur qui est une société seront inclus dans le calcul du revenu de ce porteur et seront généralement déductibles dans le calcul de son revenu imposable.

Le porteur qui est une « société privée », au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt, ou toute autre société résidant au Canada contrôlée par ou pour le compte d'un particulier (autre qu'une fiducie) ou un groupe relié d'un particulier (autres que des fiducies), sera généralement assujetti à un impôt remboursable de 33 % aux termes de la partie IV de la Loi de l'impôt sur les dividendes reçus (ou réputés reçus) sur les actions ordinaires dans la mesure où ces dividendes sont déductibles dans le calcul de son revenu imposable.

Disposition d'actions ordinaires ou de bons de souscription

Le porteur qui dispose ou est réputé disposer d'actions ordinaires ou de bons de souscription réalisera généralement un gain en capital (ou subira une perte en capital) dans la mesure où le produit de disposition du porteur est supérieur (ou inférieur) à la somme du prix de base rajusté de ces actions ordinaires ou bons de souscription pour le porteur et des frais raisonnables de disposition. Si le porteur est une société, la perte en capital découlant de la disposition d'une action ordinaire pourrait, en certaines circonstances, être réduite du montant des dividendes reçus sur cette action. Des règles analogues pourraient s'appliquer à une société de personnes ou à une fiducie dont une société par actions, une société de personnes ou une fiducie est membre ou bénéficiaire.

En règle générale, la moitié d'un gain en capital (un « gain en capital imposable ») réalisé par un porteur au cours d'une année d'imposition sera incluse dans le calcul du revenu du porteur pour l'année en cause, et la moitié de toute perte en capital (une « perte en capital déductible ») subie par un porteur au cours d'une année d'imposition pourra être déduite des gains en capital imposables du porteur réalisés au cours de l'année en cause en conformité avec les règles de la Loi de l'impôt. Les pertes en capital déductibles supérieures aux gains en capital imposables peuvent être reportées rétroactivement sur trois années ou reportées prospectivement sur les années ultérieures et déduites des gains en capital imposables réalisés au cours de ces années en conformité avec les règles de la Loi de l'impôt.

Les gains en capital réalisés par un porteur qui est un particulier (autres que certaines fiducies) pourraient être pris en compte dans le calcul d'un éventuel impôt minimum de remplacement.

Le porteur qui est une « société privée sous contrôle canadien », au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt, pourrait être assujéti à un impôt supplémentaire remboursable de 6²/₃ % sur son « revenu de placement total » (dont la définition, dans la Loi de l'impôt, inclut les gains en capital imposables réalisés et les dividendes reçus ou réputés reçus (mais non les dividendes qui sont déductibles dans le calcul du revenu imposable)).

DIVIDENDES

Depuis sa constitution, la société n'a déclaré et versé aucun dividende en espèces sur ses actions émises. La politique de dividendes de la société sera examinée à l'occasion par le conseil d'administration de la société, compte tenu des résultats, de la situation financière et des besoins en capitaux de la société ainsi que d'autres facteurs pertinents. La société a actuellement l'intention d'investir tous les fonds disponibles et tout bénéfice futur dans le développement et la croissance de son entreprise et elle ne compte pas verser de dividendes en espèces dans un avenir prévisible.

OPTIONS D'ACHAT DE TITRES

La société a établi un régime d'options d'achat d'actions (le « régime d'options d'achat d'actions ») à l'intention de ses employés, administrateurs, membres de la haute direction et consultants et de ceux de ses filiales. Le régime d'options d'achat d'actions fournit à la société et à ses filiales des moyens incitatifs supplémentaires pour attirer et retenir des employés, des administrateurs, des membres de la haute direction et des consultants et pour promouvoir nos intérêts en fournissant à ces personnes l'occasion d'acquérir, au moyen d'options d'achat d'actions, une participation dans la société.

Dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions, le conseil d'administration de la société peut attribuer des options d'achat d'actions ordinaires aux administrateurs, aux membres de la haute direction, aux employés et aux consultants de la société et de ses filiales. Le prix d'exercice des options attribuées dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions sera établi ponctuellement par le conseil d'administration conformément aux règles et politiques de la TSX de croissance et de toute autre bourse de valeurs à laquelle sont cotées les actions ordinaires. L'acquisition des droits aux options attribuées dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions est établie par le conseil d'administration au moment de l'attribution. Le nombre maximal d'actions ordinaires qui peuvent faire l'objet d'options dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions correspond à 10 % des actions ordinaires de la société en circulation au moment du calcul.

Sauf décision contraire du conseil, les options expirent au cinquième anniversaire de l'attribution. Les options non exercées avant la date d'expiration deviennent nulles.

Advenant certaines opérations de changement de contrôle, comme une offre publique d'achat, une fusion ou une autre acquisition structurée, le conseil peut avancer la date d'acquisition des droits aux options dont les droits ne sont pas encore acquis pour que tous les titulaires puissent exercer toutes leurs options, et s'il est mis fin à l'emploi du titulaire d'options à l'occasion de telles opérations, cette acquisition anticipée est automatique.

Les options attribuées dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions expirent au plus tard (i) à leur date d'expiration, ou (ii) 180 jours après le décès du titulaire, la cessation de l'emploi du titulaire pour cause d'invalidité permanente ou de départ du poste d'administrateur, ou (iii) 30 jours après la cessation d'emploi du titulaire sans motif valable ou (iv) dès la cessation d'emploi du titulaire pour motif valable.

À la clôture, la société émettra à ses administrateurs, membres de la direction et employés un nombre total de 1 140 000 options d'achat d'actions ordinaires. Les droits à ces options seront acquis dès le moment de l'attribution. Le tableau qui suit présente le nombre d'options d'achat d'actions ordinaires qui seront émises aux groupes de personnes indiqués ci-dessous à la clôture.

<u>Groupe</u>	<u>Nombre de titulaires d'options</u>	<u>Nombre d'options</u>	<u>Prix d'exercice</u>	<u>Valeur marchande à la date d'attribution</u>	<u>Date d'expiration</u>
Membres de la haute direction.....	4	855 000	2,50 \$ ¹⁾	s.o. ¹⁾	4 avril 2012 ²⁾
Administrateurs	néant	néant	néant	néant	néant
Employés	2	285 000	2,50 \$ ¹⁾	s.o. ¹⁾	4 avril 2012 ²⁾
Consultants	néant	néant	néant	néant	néant

Notes :

1) Le prix d'exercice de ces options est supérieur au prix auquel les unités sont placées aux termes du présent prospectus.

2) Ces options expirent ou expireront, selon le cas, cinq ans après la clôture du placement.

À la date des présentes et compte tenu des options qui seront attribuées immédiatement avant la clôture, les administrateurs et les membres de la haute direction de la société détiendront, immédiatement avant la clôture, des options leur permettant d'acquérir au total 855 000 actions ordinaires de la société, les employés de la société détiendront au même moment des options leur permettant d'acquérir au total 285 000 actions ordinaires de la société et les consultants de la société ne détiendront aucune option.

VENTES ANTÉRIEURES D' ACTIONS ORDINAIRES

Au cours des quatre dernières années, la société a mobilisé au total 1 850 000 \$ au moyen de l'émission d'actions ordinaires, les principales ventes d'actions durant cette période ayant été les suivantes :

- vente d'actions ordinaires au prix d'environ 0,65 \$ l'action (après regroupement) à de nombreux investisseurs le 12 février 2002 pour un produit brut de 1 000 000 \$;
- vente d'actions ordinaires au prix d'environ 0,65 \$ l'action (après regroupement) à de nombreux investisseurs le 1^{er} mai 2003 pour un produit brut de 107 000 \$;
- vente d'actions ordinaires au prix d'environ 0,65 \$ l'action (après regroupement) à de nombreux investisseurs pour un produit brut de 40 000 \$ le 19 février 2006, de 414 000 \$ le 11 septembre 2006 et de 289 000 \$ le 13 octobre 2006.

ENTENTE DE RÈGLEMENT

Le personnel de l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF ») a fait part à la société de préoccupations au sujet des dispenses de prospectus invoquées relativement à des ventes antérieures d'actions ordinaires. Afin de régler cette affaire, en mars 2007, la société a conclu avec l'AMF une entente de règlement aux termes de laquelle la société (i) a reconnu avoir vendu des actions ordinaires sans prospectus ni dispense de prospectus en bonne et due forme, ces ventes ayant toutefois été faites de bonne foi sous l'impression qu'une dispense de prospectus en bonne et due forme était disponible, (ii) a convenu de payer à l'AMF une amende administrative de 30 000 \$ et (iii) a convenu d'accorder aux actionnaires qui ont acheté des actions dans le cadre des ventes antérieures d'actions ordinaires en question le droit contractuel de demander la nullité de ces ventes, droit qu'ils peuvent exercer dans les deux jours ouvrables suivant la réception du présent prospectus. Les actionnaires auxquels la société a accordé ce droit ont acheté au total pour 452 250 \$ d'actions ordinaires au prix approximatif (après regroupement) de 0,65 \$ par action ordinaire.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Le tableau qui suit présente le nombre et le pourcentage d'actions ordinaires émises et en circulation que détient directement ou indirectement chaque actionnaire qui est propriétaire de plus de 10 % de ces actions, compte non tenu et compte tenu de la réalisation du présent placement, mais compte non tenu de l'option en cas d'attribution excédentaire.

Nom	Compte non tenu du présent placement		Compte tenu du présent placement ²⁾	
	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété	Pourcentage des actions ordinaires en circulation	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété	Pourcentage des actions ordinaires en circulation
Guy Laflamme ¹⁾	573 081	20,11 %	573 081	2,40 %

Notes :

- 1) M. Guy Laflamme détient 187 946 actions ordinaires directement et 385 135 actions ordinaires indirectement par l'intermédiaire de 2313-0974 Québec Inc. et de 153182 Canada Inc.
- 2) Si l'option en cas d'attribution excédentaire, les bons de souscription, les bons de souscription des placeurs pour compte, les bons de souscription des fondateurs ainsi que les options octroyées dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions sont exercés intégralement, M. Guy Laflamme détiendra directement et indirectement 1,06 % des actions ordinaires.

ICH a reçu de la part du Fonds de développement des exportations FODEX, société en commandite, filiale du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.), fonds québécois de travailleurs dont l'actif net s'élève à environ 6,6 milliards de dollars, une lettre par laquelle FODEX s'engage à acheter 4 millions d'unités à la clôture (l'« investissement de FODEX »). L'investissement de FODEX est conditionnel à ce que la société réunisse au moins 18 millions de dollars (incluant l'investissement de FODEX de 4 millions de dollars) dans le cadre du placement, dont une tranche de 5 millions de dollars doit être souscrite par des investisseurs de la région de l'île de La Réunion, et à ce que FODEX, M. Guy Laflamme, 2313-0974 Québec Inc. et 153182 Canada Inc., sociétés de portefeuille contrôlées par M. Guy Laflamme, et MCB Equity Fund Ltd. (« MCB ») signent une convention de vote au plus tard à la clôture. Les parties à cette convention de vote s'engageront à exercer les droits de vote rattachés à leurs actions ordinaires, dont on s'attend actuellement à ce qu'elles représentent au total environ 8 427 500 actions ordinaires, de manière à ce que le conseil d'administration de la société soit composé de cinq administrateurs dont la majorité ne seront pas reliés à la haute direction de la société. Aux termes de la convention de vote, le conseil comprendra un représentant de FODEX et un représentant de MCB, qui ne seront pas reliés à la haute direction de la société, deux représentants de M. Guy Laflamme, dont M. Guy Laflamme lui-même, et un membre considéré comme indépendant au sens attribué à ce terme dans la législation en valeurs mobilières applicable, qui sera nommé à la majorité conjointement par FODEX, MCB et M. Guy Laflamme. On s'attend à ce qu'une telle composition du conseil soit adoptée dans les 90 jours suivant la clôture. La convention de vote demeurera en vigueur jusqu'à sa résiliation par les actionnaires signataires. Voir la rubrique « Engagement d'investissement ».

TITRES ENTIÉRCÉS

Conformément à l'Instruction canadienne 46-201 – *Modalités d'entiercement applicables aux premiers appels publics à l'épargne* (l'« IC 46-201 ») publiée par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières, 573 081 actions ordinaires et 573 081 bons de souscription au total (les « actions entières ») seront déposées à la clôture auprès de la Société de fiducie Computershare du Canada, en sa qualité d'agent d'entiercement, aux termes d'une convention d'entiercement devant intervenir entre la société, l'agent d'entiercement et chaque porteur de titres entières.

Le tableau suivant indique le nom de chaque porteur de titres entiercés ainsi que le nombre de titres entiercés dont il est véritable propriétaire.

<u>Nom</u>	<u>Catégorie de titres</u>	<u>Nombre de titres entiercés et pourcentage de la catégorie après le placement</u>
Guy Laflamme ¹⁾	Actions ordinaires	573 081 (2,40 %)
Guy Laflamme ¹⁾	Bons de souscription	573 081 (2,40 %)

Note :

1) M. Guy Laflamme détient 187 946 actions ordinaires directement et 385 135 indirectement par l'intermédiaire de 2313-0974 Québec Inc. et de 153182 Canada Inc.

La direction prévoit qu'à la clôture, la société sera un « nouvel émetteur » au sens de l'IC 46-201. Il s'agit notamment d'un émetteur inscrit au groupe 2 de la TSX de croissance. À supposer que la société soit un nouvel émetteur, les titres entiercés seront entiercés pendant une période de 36 mois avec libération automatique par tranches égales à intervalles de 6 mois (c'est-à-dire que 15 % des titres détenus par chaque principal intéressé sont libérés à chaque tranche), 15 % des titres détenus par chaque principal intéressé étant dispensés de l'entiercement à la date d'inscription des actions ordinaires de la société à la TSX de croissance.

Habituellement, lorsque des titres sont entiercés, ils ne peuvent ni être cédés ni faire l'objet d'autres opérations. Les cessions et opérations concernant les titres entiercés qui seraient cependant autorisées comprennent ce qui suit : (i) les cessions à des administrateurs et des membres de la haute direction de la société ou d'une filiale d'exploitation importante qui sont en poste ou qui entrent en fonction, dans ce dernier cas dès leur nomination, avec l'approbation du conseil d'administration de la société; (ii) les cessions à un régime enregistré d'épargne-retraite ou à un régime en fiducie semblable, à condition que les seuls bénéficiaires en soient le cédant ou le conjoint ou les enfants du cédant; (iii) en cas de faillite, les cessions au syndic de faillite et (iv) la mise en gage en faveur d'une institution financière en garantie d'un prêt authentique, les titres devant toutefois demeurer entiercés si l'institution financière les réalise en remboursement du prêt. Le dépôt de titres entiercés en réponse à une offre publique d'achat serait autorisé à condition que, si le déposant devient un principal intéressé de l'émetteur remplaçant après la réalisation de l'offre publique d'achat, les titres reçus en échange des titres entiercés qui ont été déposés sont entiercés à leur tour selon les modalités applicables à la catégorie aux fins d'entiercement de l'émetteur remplaçant.

ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION

Le tableau qui suit présente, en date du présent prospectus, le nom, le lieu de résidence, le ou les poste(s) au sein de la société et les fonctions principales de chacun des administrateurs et des membres de la haute direction de la société et, dans le cas des administrateurs, le mois et l'année de leur entrée en fonction à ce titre ou à titre de membre de la haute direction.

<u>Nom et lieu de résidence</u>	<u>Poste au sein de la société</u>	<u>Fonctions principales</u>	<u>Entrée en fonction comme administrateur ou membre de la haute direction</u>
GUY LAFLAMME Repentigny (Québec)	Président du conseil, administrateur, président et chef de la direction ¹⁾	Président et chef de la direction d'ICH	Février 2002
FRANÇOIS ST-ARNAUD Montréal (Québec)	Administrateur ¹⁾	Chef de la direction de Fonds de développement des exportations FODEX, société en commandite	Janvier 2007
RENÉ BRANCHAUD Montréal (Québec)	Administrateur ²⁾	Associé de Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L., avocats	Janvier 2007

VINCENT ALLARD Mont-Laurier (Québec)	Administrateur ¹⁾	Associé du cabinet comptable Jacques Allard CA, expert-comptable	Janvier 2007
CIRO CUCCINIELLO Ville Mont-Royal (Québec)	Administrateur ²⁾	Associé du cabinet d'avocats Cucciniello Calandriello	Février 2002
BERTIN THÉRIAULT Boucherville (Québec)	Chef des finances	Président, Thériault, Sasan & Associés, cabinet conseil spécialisé en modélisation financière	Janvier 2007
NORMAND PICARD Havelock (Québec)	Vice-président, Développement stratégique	Directeur de Normand Picard et Associés, cabinet conseil privé en télécommunications à large bande	Novembre 2006
BERNARD GIROUX Boucherville (Québec)	Vice-président, Ingénierie	Vice-président, Ingénierie d'ICH	Février 2002
PASCAL LAFLAMME Carignan (Québec)	Vice-président, Ventes et commercialisation	Vice-président, Ventes et commercialisation d'ICH	Février 2002

Notes :

1) Membre du comité de vérification

2) Membre du comité de gouvernance et de rémunération

À l'exception de ce qui est précisé ci-dessous, chaque administrateur et chaque membre de la haute direction de la société exerce ses fonctions principales actuelles ou d'autres fonctions pour le même employeur depuis plus de cinq ans.

Au 22 mars 2007, les administrateurs et les membres de la direction de la société, en tant que groupe, étaient directement ou indirectement propriétaires de 673 206 actions ordinaires, qui représentaient 23,62 % des actions ordinaires de la société émises et en circulation de la société, ou exerçaient une emprise sur celles-ci.

Les administrateurs de la société sont élus annuellement et, à moins d'être réélus, quittent leur poste à l'assemblée annuelle suivante des actionnaires de la société. Le conseil d'administration compte actuellement cinq membres, dont deux sont « indépendants » au sens de la législation en valeurs mobilières applicable, soit MM. François St-Arnaud et Vincent Allard.

Notes biographiques sur les administrateurs et les membres de la direction

Voici de brèves notes biographiques sur les administrateurs et les membres de la haute direction de la société présentant l'âge et une description des compétences et de l'expérience récente de chacun.

Guy Laflamme, 57 ans, président du conseil d'administration, administrateur, président et chef de la direction, et fondateur. M. Laflamme a fondé Intercâble ICH Inc. en 2002 et y exerce les fonctions d'administrateur, de président du conseil d'administration ainsi que de président et chef de la direction de la société depuis. Il travaillera à temps plein pour la société comme employé. Le contrat d'emploi de M. Laflamme prévoira des ententes de non-concurrence et de non-sollicitation ainsi qu'une convention de confidentialité en faveur de la société. Voir la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction – Contrats d'emploi ». M. Laflamme est titulaire d'un certificat de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC), à Montréal, et est membre de la Société des comptables en management du Canada (CMA). Il a acquis une grande expérience en exploitation et en gestion et compte trente ans de carrière dans le secteur des télécommunications par câble. Avant de fonder Epthecca, M. Laflamme a fondé, par l'intermédiaire de Câble Satisfaction International inc. (« Csii »), la société Cabovisão Televisão por Cabo, S.A. (« Cabovisão »), deuxième fournisseur de câblodistribution du Portugal et World Satellite

Guadeloupe S.A. (« WSG »), seul exploitant de câblodistribution de la Guadeloupe. De 1995 à mars 2002, M. Laflamme a été administrateur et président de Csii. Csii n'exerce plus d'activités, contrairement à Cabovisão et à WSG. Avant d'entrer à Csii, M. Laflamme a travaillé pour Vidéotron Ltée, plus grande société de câblodistribution du Québec, et a occupé divers postes au sein de cette société, notamment ceux de vice-président, Finances, et de directeur général. De 1989 à 1991, M. Laflamme a fondé et exploité deux entreprises de câblodistribution, soit Câble Télé Plus Régional inc. et Câble Télé Plus Québec inc. Mises ensemble, ces deux sociétés fournissaient des services de câblodistribution dans 88 localités de la province de Québec et comptaient plus de 22 000 abonnés au 30 juin 1991. Après avoir vendu ces sociétés à Regional Cable Systems Inc. en août 1991, M. Laflamme a consacré ses efforts au développement de réseaux à large bande câblés à l'échelle internationale.

François St-Arnaud, 41 ans, administrateur. Depuis 2003, M. François St-Arnaud est administrateur et chef de la direction du Fonds de développement des exportations FODEX, société en commandite (« Fodex »), filiale du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.), fonds québécois de travailleurs dont l'actif net s'élève à environ 6,6 milliards de dollars. Auparavant, M. St-Arnaud a exercé le droit pendant 12 ans dans des cabinets d'avocats privés et à titre de conseiller juridique au sein du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.) (le « FSTQ »). M. St-Arnaud est titulaire d'un baccalauréat en droit de l'Université de Sherbrooke ainsi que d'une maîtrise en droit international de l'Université d'Édimbourg, en Écosse. M. St-Arnaud est actuellement administrateur de six sociétés et possède une vaste expérience en opérations internationales.

René Branchaud, 46 ans, administrateur et secrétaire. M. Branchaud a obtenu un baccalauréat en droit civil de l'Université Laval, au Québec. Il est avocat depuis 1983 et est un associé du cabinet d'avocats Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. Il est actuellement administrateur de Mines Dynacor inc. et de Dacha Capital Inc. ainsi que secrétaire de C2C Inc., trois sociétés cotées à la Bourse de croissance TSX.

Vincent Allard, 33 ans, administrateur. M. Allard a obtenu un baccalauréat en administration des affaires et une licence en comptabilité de l'Université Laval, au Québec. Il est un associé du cabinet comptable Jacques Allard CA, expert-comptable depuis 1999. De 1996 à 1999, M. Allard était comptable principal chez Huard, Renaud, Carmichael, Dostie, comptables agréés. M. Allard est membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

Ciro Cucciniello, 47 ans, administrateur. M. Cucciniello est avocat depuis 1986 et est un associé du cabinet d'avocats Cucciniello Calandriello. M. Cucciniello a obtenu un baccalauréat en droit civil (BCL) et un baccalauréat en droit (LL.B) de l'Université McGill. Il a été administrateur de World Satellite Group, S.A. de 1996 à 1999 et administrateur de Cabovisão Televisão por Cabo, S.A. de 1999 à 2000; ces deux sociétés étaient des filiales d'exploitation de Câble Satisfaction International inc. (« Csii »). En tant que membre du conseil des filiales d'exploitation de Csii, M. Ciro Cucciniello a participé à diverses facettes de la supervision des programmes de planification stratégique, de financement, de développement et de mise en œuvre de ces filiales.. Il a également été administrateur de Magistral Biotech Inc. en 2005 et est actuellement président du conseil d'administration et administrateur de Corporation Systèmes de Repérage Vigil, société cotée à la Bourse de croissance TSX.

Bertin Thériault, 54 ans, chef des finances. M. Thériault est directeur de Thériault, Sasan & Associés, cabinet conseil privé spécialisé en modélisation financière, depuis 1998. Il consacrera environ 33 % de son temps de travail à la gestion de la société comme employé. Le contrat d'emploi de M. Thériault prévoira des ententes de non-concurrence et de non-sollicitation ainsi qu'une convention de confidentialité en faveur de la société. Voir la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction – Contrats d'emploi ». De 1995 à 1998, M. Thériault a été vice-président de Les Placements Telsoft Inc., société de capital de risque investissant dans des sociétés de génie logiciel canadiennes qui fait partie des sociétés de capital de risque de Télésystème. De 1993 à 1995, il a été directeur, Placements privés de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Depuis 1998, M. Thériault a réalisé plusieurs mandats d'analyse financière, notamment pour le compte du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.), fonds québécois de travailleurs dont l'actif net s'élève à environ 6,6 milliards de dollars, et d'IndusTech, filiale d'Hydro-Québec. Il est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) en finance de l'Université Laval et d'un baccalauréat en administration des affaires de l'Université du Québec à Rimouski.

Normand Picard, 58 ans, vice-président, Développement stratégique. M. Picard est directeur de Normand Picard et Associés, cabinet conseil privé en télécommunications à large bande, depuis 1997. Il travaillera à temps plein pour la société comme consultant. Le contrat de consultation de M. Picard prévoira des ententes de non-concurrence et de

non-sollicitation ainsi qu'une convention de confidentialité en faveur de la société. Voir la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction – Contrats d'emploi ». De 1986 à 1996, M. Picard a occupé divers postes au sein de Vidéotron Ltée au Québec, notamment celui de vice-président, Ventes et services de 1994 à 1996 et de chef de la direction de la filiale francophone de Vidéotron Ltée, Région Câble, de 1988 à 1989.

Bernard Giroux, 62 ans, vice-président, Ingénierie. M. Giroux possède plus de 30 années d'expérience dans le domaine de la câblodistribution et a participé à la fondation des premières entreprises de câblodistribution au Québec. Il a mis sur pied et exploité sa propre entreprise de câblodistribution et est entré au service de Câble Télé Plus Régional inc. en 1989, où il a occupé le poste de directeur de l'exploitation pendant de nombreuses années. En 1994, il est entré au service de Câble Satisfaction International inc. et y a occupé le poste de conseiller principal jusqu'en 1997, contribuant au développement de World Satellite Guadeloupe S.A. Depuis 1998, M. Giroux a participé à de nombreux projets avec Vidéotron Ltée dans le cadre desquels il a agi à titre de chef du développement du réseau de fibres optiques et de la modernisation du réseau de câblodistribution, y compris la télé-surveillance. Il travaillera à temps plein pour la société comme employé. Le contrat d'emploi de M. Giroux prévoira des ententes de non-concurrence et de non-sollicitation ainsi qu'une convention de confidentialité en faveur de la société. Voir la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction – Contrats d'emploi ».

Pascal Laflamme, 32 ans, vice-président, Ventes et commercialisation. M. Laflamme est un consultant en commercialisation chevronné. De 1995 à 2000, il a occupé le poste de directeur de la commercialisation et de l'exploitation de Vox-Tel, partenaire stratégique de Bell Canada spécialisé dans les services de couplage de la téléphonie et de l'informatique. En 2000, il est entré au service de Tech4Câble Inc., fournisseur de solutions prépayées pour les télé-distributeurs, où il a agi à titre de vice-président, Commercialisation et a élaboré la stratégie de vente et de commercialisation dans plus de 25 pays. Tech4Câble Inc. n'exerce plus d'activités. De 2003 à 2006, M. Laflamme a été un associé de Groupe SÉCOR Inc., cabinet conseil stratégique canadien de premier plan, où il a fondé et supervisé l'établissement de la filiale Taktik China à Shanghai. Groupe SÉCOR Inc. exerce encore des activités. Il est titulaire d'un diplôme en gestion de la commercialisation de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC), à Montréal. M. Laflamme travaillera à temps plein pour la société comme employé. Le contrat d'emploi de M. Laflamme prévoira des ententes de non-concurrence et de non-sollicitation ainsi qu'une convention de confidentialité en faveur de la société. Voir la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction – Contrats d'emploi ».

Comités du conseil d'administration

Le conseil d'administration d'ICH compte un comité de vérification ainsi qu'un comité de gouvernance et de rémunération.

Comité de vérification

Le comité de vérification aide le conseil d'administration à s'acquitter de ses responsabilités de supervision des affaires financières et comptables. Le comité veille au caractère adéquat des contrôles comptables internes et des pratiques et procédures de communication de l'information financière de la société et contrôle la qualité et l'intégrité des états financiers vérifiés et non vérifiés, notamment par des discussions avec les vérificateurs externes de la société. Le comité de vérification examine les plans d'affaires ainsi que les budgets d'exploitation et d'immobilisations de la société et est chargé de l'évaluation efficiente et efficace de la gestion des risques dans toutes les divisions de la société.

Les membres du comité de vérification sont MM. Vincent Allard (président), François St-Arnaud et Guy Laflamme. MM. Allard et St-Arnaud sont indépendants de la direction et M. Laflamme a été nommé à l'appréciation du conseil d'administration conformément à la législation en valeurs mobilières applicable. Le conseil d'administration adoptera avant la clôture des règles écrites pour ce comité.

Comité de gouvernance et de rémunération

Le comité de gouvernance et de rémunération est chargé d'élaborer la vision de la société en matière de gouvernance ainsi que de conseiller le conseil d'administration pour combler les vacances au conseil. De plus, il

examine périodiquement la taille, la composition et la rémunération du conseil d'administration, l'efficacité du conseil et de ses membres ainsi que les structures, les mandats, la composition et l'efficacité des comités. Le comité est chargé de la planification de la relève au poste de président et chef de la direction. Il examine également les objectifs du président et chef de la direction au début de chaque année et évalue le rendement de celui-ci pour le dernier exercice.

Le comité de gouvernance et de rémunération s'occupe également de la rémunération en veillant à ce que la société jouisse des services d'une haute direction de calibre supérieur et à ce que son régime de rémunération global soit concurrentiel, motivant et intéressant pour les participants. Le comité examine les candidatures à la haute direction et l'élaboration des programmes de rémunération de la haute direction, notamment en ce qui concerne le poste de président et chef de la direction, ainsi que tout changement important à ces programmes, et fait des recommandations au conseil d'administration à ce sujet. Il approuve également les rapports présentés au conseil d'administration au sujet des plans de relève et supervise la rémunération et les avantages des employés.

Les membres du comité de rémunération et de gouvernance sont MM. François St-Arnaud (président) et Vincent Allard, qui sont indépendants de la direction, et M. René Branchaud. Le conseil d'administration adoptera avant la clôture des règles écrites pour ce comité.

Interdictions d'opérations ou faillite d'une société

Aucun administrateur ou membre de la haute direction de la société, ni aucun actionnaire détenant suffisamment d'actions ordinaires pour influencer de façon importante sur le contrôle de la société, n'est ou n'a été, au cours des 10 derniers exercices, administrateur ou membre de la haute direction d'un autre émetteur qui, pendant qu'il exerçait cette fonction :

1. soit a fait l'objet d'une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance semblable ou s'est vu refuser le droit de se prévaloir de toute dispense prévue par la législation pendant plus de 30 jours consécutifs;
2. soit a fait faillite, a fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, a été poursuivi par ses créanciers, a conclu un concordat ou un compromis avec eux, a intenté des poursuites contre eux, a pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux ou a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens.

Amendes ou sanctions

Aucun administrateur ou membre de la haute direction de la société, ni aucun actionnaire détenant suffisamment d'actions ordinaires pour influencer de façon importante sur le contrôle de la société, ne s'est vu imposer :

1. soit des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières canadienne ou par une autorité en valeurs mobilières canadienne ni n'a conclu une entente de règlement avec celle-ci;
2. soit toute autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait susceptible d'être considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision en matière de placement.

Faillites personnelles

Au cours des 10 derniers exercices, aucun administrateur ou membre de la haute direction de la société, ni aucun actionnaire détenant suffisamment d'actions ordinaires pour influencer de façon importante sur le contrôle de la société, ni aucune société de portefeuille personnelle de l'une de ces personnes, n'a fait faillite, n'a fait une cession de faillite volontaire, n'a fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, n'a été poursuivi par ses créanciers, n'a conclu un concordat ou un compromis avec eux, n'a intenté de poursuites contre eux, n'a pris de dispositions ni fait de démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux ni n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens.

Conflits d'intérêts

Certains des administrateurs, des membres de la direction et des actionnaires de la société sont également administrateurs, membres de la direction et actionnaires d'autres sociétés et ces personnes pourraient se trouver en situation de conflit d'intérêts entre leurs fonctions d'administrateurs de la société et leurs fonctions d'administrateurs d'autres sociétés. Conformément aux exigences de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, il est obligatoire de fournir de l'information sur tous les conflits d'intérêts potentiels, et les administrateurs concernés sont tenus de se conformer aux obligations qui leur sont imposées par la loi.

RÉMUNÉRATION DES MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Sommaire de la rémunération

Les « membres de la haute direction désignés » sont le chef de la direction (le « chef de la direction »), le chef des finances (le « chef des finances »), sans égard à leur rémunération, et les quatre membres de la haute direction les mieux rémunérés de la société, autres que le chef de la direction ou le chef des finances, qui occupaient des postes de haute direction à la fin de l'exercice terminé le 31 décembre 2006 et dont le total du salaire et des primes dépasse 150 000 \$; ce terme désigne également toute personne à l'égard de laquelle l'information aurait été fournie n'eût été du fait qu'elle n'était pas un membre de la haute direction à la fin de l'exercice terminé le 31 décembre 2006. Au cours des exercices de la société terminés les 31 décembre 2006 et 31 août 2006, aucun membre de la haute direction de la société, ce qui inclut le chef de la direction et le chef des finances, n'a eu droit à un salaire et à des primes totalisant plus de 150 000 \$ par année. La société n'a pas eu de chef des finances à son service au cours des exercices susmentionnés.

Le tableau qui suit est un sommaire de la rémunération versée aux membres de la haute direction désignés pendant les exercices terminés le 31 décembre 2006 et le 31 août 2006.

Tableau sommaire de la rémunération

Nom et poste principal	Exercice terminé le (2006)	Rémunération annuelle			Rémunération à long terme			Autre rémunération
		Salaire (\$)	Primes (\$)	Autre rémunération annuelle	Attributions		Paiements	
					Nombre de titres faisant l'objet d'options ou de DPVA ¹⁾ attribués	Actions ou unités dont la revente est soumise à des restrictions (\$)	Paiements aux termes de RILT ²⁾ (\$)	
Guy Laflamme	31 déc.	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant
Président et chef de la direction	31 août	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant

Notes :

- 1) Aucun droit à la plus-value d'actions (« DPVA ») n'a été attribué. Un DPVA est un droit de recevoir un paiement en espèces ou de bénéficier d'une émission ou d'une cession de titres qui est attribué par un émetteur ou une de ses filiales à titre de rémunération pour des services ou dans le cadre d'un poste ou d'un emploi et dont la valeur est fondée en totalité ou en partie sur les variations du cours des actions ordinaires.
- 2) À l'heure actuelle, la société n'a pas de régime incitatif à long terme (« RILT »). Un RILT est un régime qui prévoit une rémunération devant servir d'incitatif au rendement sur une période plus longue qu'un exercice, que le rendement soit mesuré par rapport au rendement financier de la société ou d'un membre du même groupe qu'elle ou par rapport au cours des titres de la société, mais qui n'est pas un régime d'options d'achat d'actions, un régime de droits à la plus-value d'actions ni un régime de rémunération à base d'actions ou d'unités dont la revente est soumise à des restrictions.

Contrats d'emploi

MM. G. Laflamme, B. Thériault, B. Giroux et P. Laflamme concluront chacun un contrat d'emploi avec la société et M. N. Picard conclura un contrat de consultation avec la société au plus tard à la clôture du placement. Chaque contrat d'emploi prévoira que dans le cas où un membre de la haute direction résilie son contrat par suite d'un changement de contrôle entraînant un changement important au poste de ce membre de la haute direction, le membre de la haute direction a droit à une somme égale au montant de sa rémunération accumulée à la date de cessation d'emploi, à une somme égale à 12 mois de son salaire de base mensuel courant et à une somme égale à la prime incitative annuelle cible gagnée par le membre de la haute direction durant les 12 mois précédant la date de cessation d'emploi. Après la cessation d'emploi, toutes les options, dont les droits sont ou non acquis, que détient le membre de la haute direction peuvent être exercées immédiatement pour la période indiquée dans les conventions d'option pertinentes.

Chaque contrat d'emploi et le contrat de consultation prévoiront les dispositions contractuelles d'usage en faveur de la société, telles que les ententes de non-concurrence et de non-sollicitation qui s'appliqueront sur toute la période couverte par l'indemnité de départ susmentionnée. Chaque contrat prévoira également une convention de confidentialité en faveur de la société.

Aux termes des contrats d'emploi et du contrat de consultation, les membres de la haute direction auront droit à la rémunération suivante durant l'exercice 2007.

	<u>Salaire de base annuel</u>	<u>Prime incitative cible</u>
Guy Laflamme.....	180 000 \$	50 % du salaire de base
Bernard Giroux.....	160 000 \$	30 % du salaire de base
Pascal Laflamme.....	120 000 € ¹⁾	30 % du salaire de base
Normand Picard.....	72 000 \$ ²⁾	30 % du salaire de base
Bertin Thériault ³⁾	72 000 \$ ³⁾	30 % du salaire de base

Notes :

1) 185 556 \$ selon le taux acheteur à midi affiché par la Banque du Canada pour un euro le 22 mars 2007.

2) En outre, M. Picard recevra 750 \$ pour chaque journée où il aura travaillé à l'extérieur du Canada.

3) M. Thériault consacrera environ 33 % de son temps de travail à la société.

Le salaire de base annuel et les primes incitatives sont révisés annuellement. Les primes sont attribuées moyennant l'atteinte de certains objectifs de l'employé et de la société.

Rémunération des administrateurs

Les administrateurs indépendants de la société ne toucheront pas d'honoraires pour les réunions du conseil et les réunions d'un comité du conseil auxquelles ils assistent. Les administrateurs ont le droit de se faire rembourser les dépenses qu'ils engagent pour participer aux activités du conseil. Les administrateurs indépendants de la société ont le droit de participer au régime d'options d'achat d'actions.

Assurance et indemnisation

Les administrateurs et les membres de la direction de la société seront couverts par des polices d'assurance des administrateurs et des membres de la direction. Le montant de garantie par période d'assurance aux termes des polices sera de 5 000 000 \$, frais de défense compris. Les polices comprennent la couverture des actes fautifs (y compris les déclarations trompeuses) et prévoient une garantie contre toute obligation de paiement découlant de réclamations. Les règlements administratifs de la société prévoient aussi l'indemnisation des administrateurs et des membres de la direction contre la responsabilité et les coûts liés à toute action ou poursuite intentée contre eux dans le cadre de l'exercice de leurs fonctions, sous réserve de certaines restrictions.

PROMOTEUR DE LA SOCIÉTÉ

M. Guy Laflamme a pris l'initiative de fonder et d'organiser la société et peut, par conséquent, être considéré comme le seul promoteur de la société. Voir la rubrique « Administrateurs et membres de la direction ». Le tableau qui suit présente les actions ordinaires que le promoteur détient, directement ou indirectement, ou sur lesquelles il exerce un contrôle à la date des présentes.

Promoteur	Actions ordinaires détenues, directement ou indirectement, ou sur lesquelles un contrôle est exercé	Pourcentage des actions ordinaires en circulation compte tenu du placement
Guy Laflamme	573 081	2,40 %

ENGAGEMENT D'INVESTISSEMENT

ICH a reçu de la part du Fonds de développement des exportations FODEX, société en commandite, (« FODEX ») filiale du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.), fonds québécois de travailleurs dont l'actif net s'élève à environ 6,6 milliards de dollars, une lettre par laquelle FODEX s'engage à acheter 4 millions d'unités à la clôture (l'« investissement de FODEX »). L'investissement de FODEX est conditionnel à ce que la société réunisse au moins 18 millions de dollars (incluant l'investissement de FODEX de 4 millions de dollars) dans le cadre du présent placement, dont une tranche de 5 millions de dollars doit être souscrite par des investisseurs de la région de l'île de La Réunion, et à ce que FODEX, M. Guy Laflamme, 2313-0974 Québec Inc. et 153182 Canada Inc., sociétés de portefeuille contrôlées par M. Guy Laflamme, et MCB Equity Fund Ltd. (« MCB ») signent une convention de vote au plus tard à la clôture. Les parties à cette convention de vote s'engageront à exercer les droits de vote rattachés à leurs actions ordinaires, dont on s'attend actuellement à ce qu'elles représentent au total environ 8 427 500 actions ordinaires, de manière à ce que le conseil d'administration de la société soit composé de cinq administrateurs dont la majorité ne seront pas reliés à la haute direction de la société. Aux termes de la convention de vote, le conseil comprendra un représentant de FODEX et un représentant de MCB, qui ne seront pas reliés à la haute direction de la société, deux représentants de M. Guy Laflamme, dont M. Guy Laflamme lui-même, et un membre considéré comme indépendant au sens attribué à ce terme dans la législation en valeurs mobilières applicable, qui sera nommé à la majorité conjointement par FODEX, MCB et M. Guy Laflamme. On s'attend à ce qu'une telle composition du conseil soit adoptée dans les 90 jours suivant la clôture. La convention de vote demeurera en vigueur jusqu'à sa résiliation par les actionnaires signataires. L'investissement de FODEX est également assujéti aux conditions habituelles de ce genre d'opération, notamment une vérification diligente satisfaisante et l'obtention d'avis juridiques. Dans le cadre de l'investissement de FODEX, la société a accepté de payer une commission d'engagement de 150 000 \$ à FODEX et de rembourser les frais de cette dernière à hauteur de 250 000 \$. Les placeurs pour compte ont accepté une rémunération en espèces égale à 2 % de l'investissement de FODEX.

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

M. René Branchaud, associé de Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L., est un administrateur de la société. Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. fournit des services juridiques à la société. M. François St-Arnaud, chef de la direction du Fonds de développement des exportations FODEX, société en commandite (« FODEX »), est un administrateur de la société. FODEX a convenu d'investir dans le placement. Voir la rubrique « Engagement d'investissement ».

À l'exception de ce qui est communiqué ci-dessus, aucun administrateur, membre de la haute direction ou principal actionnaire de la société, ni aucun membre du même groupe ni personne qui a un lien avec eux, n'a d'intérêt important, direct ou indirect, dans une opération ayant eu lieu dans les trois années précédentes ou dans une opération proposée et qui a eu ou aura un effet important sur la société ou une de ses filiales.

PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Aucun membre de la direction, administrateur ou employé, actuel ou ancien, de la société n'est endetté envers la société ou une de ses filiales et aucun emprunt de ces personnes auprès de tiers ne fait l'objet d'une garantie, d'une convention de soutien, d'une lettre de crédit ou d'un arrangement semblable fourni par la société ou une de ses filiales.

MODE DE PLACEMENT

Convention de placement pour compte

Aux termes d'une convention de placement pour compte intervenue le 23 mars 2007 (la « convention de placement pour compte ») entre la société et les placeurs pour compte, la société a retenu les services des placeurs pour compte pour qu'ils offrent à la vente, pour compte d'autrui, 21 000 000 d'unités devant être émises par la société au prix de 1,00 \$ l'unité. Les obligations des placeurs pour compte aux termes de la convention de placement pour compte sont conditionnelles et les placeurs pour compte peuvent résoudre cette convention sur le fondement de leur évaluation des marchés financiers et si certaines conditions sont réunies.

Aux termes de la convention de placement pour compte, une commission en espèces égale à 8,75 % du produit brut du placement (0,0875 \$ par action ordinaire, pour une commission en espèces globale de 1 487 500 \$) et à 2 % de l'investissement de FODEX (0,02 \$ par action ordinaire, pour une commission en espèces globale de 80 000 \$) sera versée aux placeurs pour compte, Valeurs mobilières Desjardins inc. touchant de plus des honoraires de financement de 15 000 \$ majorés des taxes applicables. La société a également convenu d'émettre aux placeurs pour compte des bons de souscription incessibles (les « bons de souscription des placeurs pour compte ») permettant d'acheter le nombre d'actions ordinaires correspondant à 8,75 % du nombre d'unités vendues dans le cadre du placement, soit 1 837 500 bons de souscription des placeurs pour compte. Chaque bon de souscription des placeurs pour compte donnera le droit à son porteur d'acquérir une action ordinaire au prix de 1,25 \$ à tout moment pendant la période de 18 mois suivant la clôture et, par la suite, au prix de 1,50 \$ à tout moment pendant une période supplémentaire de 18 mois. Le présent prospectus permet le placement des bons de souscription des placeurs pour compte et des actions ordinaires devant être émises à l'exercice de celles-ci.

La société a convenu de payer tous les frais du placement ainsi que les honoraires des placeurs pour compte.

La société a également attribué aux placeurs pour compte une option (l'« option en cas d'attribution excédentaire ») que ceux-ci peuvent exercer dans les 30 jours suivant la clôture pour acheter un nombre maximal de 3 150 000 unités supplémentaires au prix d'offre afin de couvrir les attributions excédentaires éventuelles. Le nombre d'unités faisant l'objet de l'option en cas d'attribution excédentaire correspond à 15 % du nombre total d'unités vendues par les placeurs pour compte dans le cadre du placement. Le présent prospectus permet le placement des unités devant être émises à l'exercice de l'option en cas d'attribution excédentaire.

Dans le cadre du placement, les placeurs pour compte peuvent faire des opérations visant à maintenir le cours des unités à des niveaux différents de ceux qui seraient formés sur un marché libre. Ces opérations peuvent être commencées ou interrompues à tout moment sans préavis.

Les souscriptions d'unités seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les attribuer en tout ou en partie, et la société se réserve le droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. Un ou des certificats nominatifs représentant les actions ordinaires et les bons de souscription seront remis à la CDS ou à son prête-nom et seront déposés auprès de la CDS à la date de clôture. Aucun certificat représentant des actions ordinaires ou des bons de souscription ne sera remis aux acquéreurs, sauf dans certaines circonstances restreintes, et l'inscription sera faite au service de dépôt de la CDS. Les acquéreurs des unités, qui seront divisées en actions ordinaires et en bons de souscription au moment de l'émission, ne recevront qu'une confirmation d'achat de la part des placeurs pour compte ou d'un autre courtier inscrit qui est un adhérent de la CDS et auprès duquel ou par l'intermédiaire duquel a été acquise la participation effective dans les unités. La clôture du placement devrait avoir

lieu vers le 4 avril 2007, ou à une autre date dont conviendront les placeurs pour compte et la société, mais dans tous les cas au plus tard le 4 mai 2007.

Avant le placement, il n'existait aucun marché pour la négociation de nos actions ordinaires. Par conséquent, le prix par unité a été établi par voie de négociations sans lien de dépendance entre la société et les placeurs pour compte.

La TSX de croissance a approuvé sous condition l'inscription à sa cote des actions ordinaires sous le symbole « ICH » et des actions ordinaires devant être émises à l'exercice des bons de souscription. L'inscription à la cote est subordonnée à l'obligation, pour la société, de remplir toutes les conditions de la TSX de croissance, y compris le placement d'unités auprès d'un nombre minimal d'actionnaires publics.

Vente des unités aux États-Unis

Les titres offerts par les présentes ne sont pas ni ne seront inscrits aux termes de la loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933*, dans sa version modifiée (la « Loi de 1933 »), ou aux termes des lois sur les valeurs mobilières d'un État; ils ne peuvent être offerts ni vendus aux États-Unis ou à des personnes des États-Unis (au sens attribué au terme *U.S. person* dans le règlement S pris en application de la Loi de 1933) ou au profit de ces personnes, sauf dans le cadre d'opérations faisant l'objet d'une dispense d'inscription aux termes de la Loi de 1933. La convention de placement pour compte permet aux placeurs pour compte d'offrir et de revendre les unités dont ils ont fait l'acquisition aux termes de la convention de placement pour compte à certains acheteurs institutionnels admissibles aux États-Unis, pourvu que ces offres et ces ventes soient conformes à la règle 144A prise en application de la Loi de 1933. La convention de placement pour compte permet également aux placeurs pour compte d'offrir des unités à la vente directement de la société à certains investisseurs qualifiés institutionnels qui remplissent les exigences de la règle 501(a)(1), (2), (3) ou (7) prise en application de la Loi de 1933, pourvu que ces offres et ces ventes soient conformes à la règle 506 du règlement D pris en application de la Loi de 1933.

FACTEURS DE RISQUE

Un placement dans nos actions ordinaires comporte un certain nombre de risques. Outre les autres renseignements que renferme le présent prospectus, les investisseurs éventuels devraient examiner attentivement les facteurs de risque suivants, qui sont présentés entièrement sous réserve des renseignements détaillés figurant ailleurs dans le présent prospectus et devraient être lus à la lumière de ceux-ci. Les risques et incertitudes qui y sont décrits ne sont pas les seuls auxquels nous sommes exposés. D'autres risques et incertitudes dont nous n'avons actuellement pas connaissance ou que nous jugeons actuellement sans importance pourraient également nuire à nos activités commerciales et faire chuter le cours des actions ordinaires. Si l'un des risques suivants devait effectivement se matérialiser, notre entreprise pourrait en souffrir considérablement et notre situation financière et nos résultats d'exploitation en subiraient les contrechocs. Le cas échéant, le cours des actions ordinaires pourrait chuter et vous pourriez perdre la totalité ou une partie de votre placement.

Risques liés aux activités de la société

La société est à un stade initial de développement et n'a pas d'antécédents d'exploitation sur lesquels un acquéreur éventuel peut évaluer l'entreprise de la société. La société ne peut garantir le succès de la mise en œuvre de son plan d'affaires.

La société est à un stade initial de développement et n'a pas d'historique d'exploitation. Depuis ses débuts, la société a subi des pertes nettes et s'attend à ce que ses pertes augmentent. Il n'existe donc pas de renseignements financiers historiques pour fonder une évaluation du rendement futur de la société et le placement dans les unités. L'acquéreur éventuel doit considérer les perspectives de la société en tenant compte des risques, des frais et des difficultés auxquels sont fréquemment exposées les entreprises qui en sont à un stade initial de développement de leurs affaires. Durant la construction du réseau de la société, les coûts de construction et d'exploitation du réseau dépasseront considérablement les recettes d'abonnement. En conséquence, la société accusera des flux de trésorerie négatifs et des pertes d'exploitation. Bien que la société prévoit actuellement générer des bénéfices d'exploitation

vers le milieu de 2008, elle ne peut le garantir. De nombreux facteurs pourraient avoir une incidence défavorable sur la capacité de la société de réaliser des bénéfices d'exploitation. Voir la rubrique « Énoncés prospectifs ».

La société a l'intention d'affecter la plus grande partie du produit tiré de la vente des unités à la construction de ses réseaux HFC locaux sur l'île de La Réunion. La réussite future de la société dépendra en grande partie de la croissance du nombre de ses abonnés et de l'acceptation à grande échelle des services étendus que la société a l'intention d'offrir au moyen de son réseau câblé. Elle dépendra également d'un certain nombre de facteurs d'ordre financier, juridique, opérationnel et autres, dont la société ne peut prédire l'impact. La société ne peut être certaine d'atteindre les résultats prévus par son plan d'affaires, de parvenir à la rentabilité ou de générer des flux de trésorerie suffisants pour satisfaire à ses besoins en matière de dépenses en immobilisations ou de fonds de roulement. En outre, la société estime que tout retard, quelle qu'en soit la raison, dans la construction de son réseau pourrait avoir une incidence importante sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

La société dépend d'autres fournisseurs de services pour exercer ses activités.

Le succès de nos activités dépendra, dans de nombreux cas, des services fournis par d'autres fournisseurs de services de télécommunications, dont certains seront des concurrents. Ainsi, à mesure que la société déploiera son réseau, elle louera de la fibre optique sur le réseau régional à fibres optiques G@zelle. Elle louera également de la bande passante sur le câble SAFE à France Télécom et pourra, dans certains cas, acheter ou louer des lignes ou louer des poteaux d'autres exploitants d'infrastructures de télécommunications. En France, la réglementation autorise l'autorité ayant compétence sur le domaine public à demander à France Télécom et à EDF de s'entendre avec la société sur les conditions techniques et financières aux termes desquelles Intercâble La Réunion aura le droit d'utiliser leurs poteaux, conduits et tuyaux pour l'installation matérielle de son réseau câblé. Les ententes commerciales relatives à la tarification de ces droits d'accès ne sont pas expressément réglementées. Il revient aux exploitants d'en négocier les modalités entre eux. Toutefois, tout désaccord concernant les modalités financières et techniques entre Intercâble La Réunion et France Télécom et EDF, respectivement, peut être soumis à la décision de l'ARCEP. Toute décision de l'ARCEP est susceptible d'appel devant la Cour d'appel de Paris. À cet égard, la société pourrait avoir de la difficulté à obtenir des modalités favorables pour ces services. Voir la rubrique « Réglementation ».

Pour relier son réseau aux systèmes de téléphonie existants, Intercâble La Réunion devra conclure des ententes d'interconnexion avec des exploitants locaux de services de téléphonie mobile, France Télécom et d'autres exploitants de services de téléphonie fixe.

En plus des ententes d'interconnexion avec les exploitants et grossistes de services de téléphonie, la société devra conclure des ententes avec des sociétés telles que des fournisseurs de programmation, des sociétés internationales de télécommunications, dont France Télécom, pour avoir accès au câble SAFE, et des fournisseurs de service Internet (ou FSI). Le défaut de conclure dans l'avenir les ententes ou accords nécessaires selon des modalités qui sont favorables à la société pourrait avoir des conséquences néfastes sur ses activités.

La construction du réseau de la société peut être exposée à des retards, à des problèmes opérationnels et à une augmentation des coûts.

La société construira un nouveau réseau à large bande. À cette fin, la société devra embaucher des techniciens et des sous-traitants qualifiés et se procurer l'équipement nécessaire en temps opportun. Ce projet de construction peut donner lieu à des dépassements de coûts et à des retards qui sont indépendants de la volonté de la société ou de celle de ses sous-traitants, comme ceux résultant d'actes posés par des organismes d'État (notamment le défaut de livrer les permis et autorisations nécessaires en ce qui concerne notamment les emplacements et les servitudes), de retards dans le financement et de catastrophes. Des retards peuvent aussi être occasionnés par des changements dans la conception du réseau, des pénuries d'équipement ou des retards de livraison. En conséquence, nous ne pouvons garantir que nous serons en mesure de réaliser ce projet de construction tout en respectant le budget et les délais prévus, voire de le mener à terme. L'incapacité d'achever les travaux suivant le budget ou les délais prévus pourrait mettre en péril les contrats d'abonnements potentiels.

La société lance des services qu'elle n'a jamais offerts auparavant. La société ne peut garantir que ses services seront largement acceptés sur le marché.

Sur l'île de La Réunion, le marché des services intégrés de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie est nouveau, et la société ignore dans quelle mesure les clients potentiels achèteront les services de fournisseurs intégrés comme la société. En outre, les services de télévision à multicanaux, les services Internet et les services de télécommunications des fournisseurs concurrents peuvent être plus attirants. Les efforts de la société en vue de recruter des abonnés et d'offrir un contenu et des services nouveaux pourraient se révéler infructueux. La société ne peut vous assurer qu'une vaste clientèle finira par s'abonner à ses services.

La société a également mis au point un système de prépaiement à l'intention des consommateurs réticents à souscrire un abonnement standard. Grâce à ce système, les clients peuvent avoir accès aux services de câblodistribution à la carte. Bien que la société croie que ce service pourrait attirer davantage de clients, elle ne peut assurer que les consommateurs qui se seraient autrement abonnés à ses services de câblodistribution n'utiliseront pas plutôt ce système de prépaiement, réduisant de ce fait même les produits que la société aurait autrement reçus.

La croissance future de la société exigera d'autres capitaux pouvant dépasser les montants budgétés et pour lesquels la société pourrait contracter des dettes supplémentaires si elle ne peut les réunir au moyen de l'émission d'actions.

Le développement, la construction, l'entretien et l'exploitation du réseau câblé de la société nécessiteront des fonds pour les investissements en immobilisations et le financement des pertes d'exploitation. La société prévoit satisfaire à ses exigences financières principalement au moyen d'offres publiques d'actions, d'emprunts auprès d'institutions financières et des liquidités générées par l'exploitation. Il est possible que la société doive rechercher un financement supplémentaire si :

- son plan d'entreprise change;
- ses projections des coûts associés à la construction de son réseau ou à l'expansion ou l'amélioration de son réseau et des services qu'elle offre se révèlent inexactes;
- la croissance de ses affaires ou de sa clientèle est plus lente qu'il n'est actuellement prévu;
- la société fait face à des coûts ou à des pressions concurrentielles imprévus;
- le produit tiré des opérations financières décrites ci-dessus s'avère insuffisant par rapport aux besoins financiers de la société.

La société ne peut vous garantir qu'elle pourra obtenir un financement dans l'avenir ou, si elle le peut, que les modalités de ce financement seront favorables pour elle. La capacité de la société d'obtenir un financement et le coût de ce financement dépendront de nombreux facteurs, notamment :

- la conjoncture économique générale;
- les conditions du secteur des télécommunications;
- l'évolution de la réglementation;
- la confiance des investisseurs et la disponibilité du crédit auprès des banques et d'autres prêteurs;
- la croissance de la clientèle de la société;
- la législation en matière de fiscalité et de valeurs mobilières qui influe sur la mobilisation de capitaux.

Il est possible que la société se heurte à des difficultés dans l'intégration, la gestion et l'exploitation de la nouvelle technologie.

L'exploitation future de la société repose sur sa capacité d'intégrer avec succès les technologies et l'équipement nouveaux et émergents, notamment ceux qu'exigent, ou que pourraient exiger, le multiplexage en répartition par longueur d'onde dense et la téléphonie Internet (IP). L'intégration de ces nouvelles technologies pourrait accroître le risque de défaillance des systèmes. En outre, tout dommage occasionné au centre d'opération du réseau de la société pourrait affecter sa capacité de contrôler et de gérer toute technologie et tout équipement nouveau ainsi que les activités de son réseau en général.

Si la société est incapable de gérer la croissance rapide prévue de son réseau et de ses services futurs, l'entreprise de la société pourrait en souffrir.

La société prévoit une croissance rapide qui soumettra ses ressources de gestion et ses systèmes d'exploitation à des exigences de plus en plus importantes. La gestion de la croissance future de la société nécessitera un accroissement continu de ses contrôles opérationnels et financiers, de ses systèmes informatiques et de son infrastructure, de même qu'une amélioration importante du contrôle de la qualité et du service à la clientèle, ce qui pourrait mettre à rude épreuve les ressources en matière de gestion et de financement de la société. La société ne peut garantir qu'elle pourra continuer de gérer efficacement la croissance ou maintenir la qualité de sa programmation future et/ou de son service à la clientèle si devaient survenir, notamment, un éparpillement des ressources de gestion, des retards dans la construction ou des problèmes d'intégration et de formation de la main-d'œuvre locale ou de mise en production de nouvelles installations. Toute incapacité de respecter les engagements en matière de construction, de qualité ou de service à la clientèle en temps utile pourrait entraîner une perte de revenus et nuire à la réputation de la société sur le marché.

La société dépend de son personnel clé et pourrait être incapable de remplacer ses cadres supérieurs clés s'ils devaient partir. L'incapacité d'attirer, d'intégrer et de conserver d'autres personnes hautement qualifiées dans l'avenir pourrait nuire considérablement aux affaires de la société.

Le maintien de la position concurrentielle de la société dépend et continuera de dépendre en grande partie des efforts et des compétences de son équipe de haute direction. La société croit que le départ de certains membres de la haute direction pourrait sérieusement compromettre la réalisation de sa stratégie commerciale. En outre, la société croit que sa réussite repose sur sa capacité de recruter et de conserver d'autres employés qualifiés, notamment du personnel technique expérimenté dans la construction de réseaux HFC.

La société dépend de la disponibilité continue du matériel provenant de ses principaux fournisseurs.

La société sera dépendante de la technologie et de l'équipement qu'elle achètera des fabricants d'équipement de télécommunications et de large bande qui peuvent également accorder un financement pour l'achat de cet équipement et en assurer l'entretien. Sans ces services, la société est exposée à des retards, à des interruptions d'activités et à des augmentations de ses frais. La société prévoit conclure un contrat exclusif d'approvisionnement en équipement et de services avec un fournisseur d'équipement. Bien que la société puisse obtenir de l'équipement de qualité comparable de plusieurs autres fournisseurs, elle risque de ne pouvoir se procurer de l'équipement compatible de ces sources en temps utiles et à un coût économique.

Une défaillance ou un arrêt du système peut compromettre la distribution des services de la société.

Le succès de la société dépend de sa capacité d'offrir des services de câblodistribution, des services Internet haute vitesse et des services de téléphonie continus et de haute qualité. Le réseau régional à fibres optiques G@zelle et nos réseaux HFC locaux seront vulnérables aux dommages et aux interruptions d'activités occasionnés par :

- le feu;
- les tremblements de terre, les catastrophes naturelles et les tempêtes violentes;

- les pertes d'énergie;
- les actes de vandalisme intentionnels, les infractions à la sécurité, les effractions;
- les pannes de matériel;
- l'erreur humaine et le traficage;
- les défauts de logiciels;
- les limites de capacité;
- d'autres facteurs pouvant causer des interruptions de service ou une réduction de capacité pour nos clients.

La société entend concevoir son réseau de façon à réduire au minimum le risque de défaillance de système, mais elle ne peut garantir qu'il ne se produira pas de panne ou d'arrêt des systèmes individuels du réseau ni de défaillance catastrophique de l'ensemble de son réseau. Toute défaillance ou tout arrêt important ou prolongé et toute interruption de service de ce genre pourrait porter atteinte à la réputation de la société et entraîner une perte de clientèle.

La société dépend d'autres fournisseurs de programmation.

Le succès des services de câblodistribution sera tributaire de l'offre d'une programmation abordable et populaire pour ses abonnés. La société dépend de tiers fournisseurs pour la plus grande partie de sa programmation. Il est possible que la société ne puisse obtenir une programmation concurrentielle pour répondre à ses besoins, ce qui réduirait la demande pour les services de câblodistribution de la société de même que ses produits.

La société sera exposée aux fluctuations des devises et du taux de change.

Les produits générés par la société seront en euros. Par contre, certains des frais importants de la société, notamment l'équipement du réseau, sont payables en dollars canadiens et américains. Les taux de change entre le dollar canadien, le dollar américain et l'euro ont considérablement fluctué au cours de la dernière décennie et pourraient continuer de le faire. Toute dévaluation de l'euro par rapport au dollar canadien ou au dollar américain peut avoir des conséquences néfastes sur les résultats d'exploitation de la société.

La société n'envisage pas de conclure des opérations de couverture afin d'être moins exposée aux fluctuations des monnaies étrangères. Par conséquent, la société pourrait subir des pertes liées aux devises.

Les estimations de la société sur l'étendue du marché des télécommunications de l'île de La Réunion peuvent être inexactes.

À moins d'indication contraire de la part de la société, tous les chiffres et toutes les estimations contenus dans le présent prospectus quant à l'étendue du marché des télécommunications de l'île de La Réunion et des différents segments sont fondés sur des données fournies par des sources du secteur ou découlent de ces données. Bien que la société n'ait pas de raison de croire que cette information soit inexacte à tout égard important, elle désire vous informer que certains renseignements se trouvant dans ces bases de données sont fondés sur des estimations ou des jugements subjectifs et que la société ne peut en garantir l'exactitude.

La couverture d'assurance du réseau de la société est limitée.

La société s'attend à souscrire une assurance dont la forme et les montants sont d'après elle comparables à ceux de sociétés semblables de son secteur. Conformément à cette pratique, la société ne prévoit pas assurer son réseau de câblodistribution. Toute catastrophe touchant une importante partie du réseau de la société occasionnerait des pertes non assurées considérables.

Risques liés au secteur

La société prévoit que le prix des éléments d'actif à fibres optiques et de certains services de télécommunications continueront de baisser.

La société prévoit que les prix liés à la capacité de transmission de données continueront de baisser pendant plusieurs années principalement en raison des facteurs suivants :

- la mise en place d'une capacité excédentaire de fibres optiques;
- les progrès technologiques récents qui permettent d'accroître considérablement la capacité de transmission des réseaux à fibres optiques actuels et nouveaux;
- la concurrence des prix, à mesure que différents fournisseurs de réseaux terminent la construction de réseaux et qu'ils offrent des services pouvant concurrencer les nôtres.

Ces facteurs, entre autres, pourraient inciter la société à diminuer le prix de ses services. Si la société cesse de lancer des produits et d'améliorer le service, ou encore si elle n'augmente pas son volume d'abonnés ou si elle ne réduit pas le coût de ses services pour compenser cette réduction des prix, les marges bénéficiaires brutes de la société diminueront.

La société pourrait connaître des taux élevés de désabonnement.

Le départ des abonnés (couramment appelé dans le secteur le « désabonnement ») entraîne la perte des produits qu'auraient générés les abonnés dont le service est interrompu et l'incapacité de récupérer les frais engagés pour l'acquisition de l'abonné qui n'ont pas déjà été recouvrés. Le taux de désabonnement est calculé (mensuellement, trimestriellement ou annuellement) en pourcentage du taux d'interruption de service par rapport au nombre total d'abonnés du système pendant la période de référence. Le désabonnement survient pour diverses raisons, notamment lorsqu'un fournisseur débranche un abonné ou lorsqu'un abonné décide d'abandonner le service. La société ne s'attend pas actuellement à constater des taux élevés de désabonnements, bien qu'elle ne puisse le garantir. Si les taux de désabonnements devaient considérablement augmenter, la rentabilité de la société en serait touchée.

Le secteur des télécommunications est hautement concurrentiel et les concurrents de la société sont de grandes sociétés bien établies. Si la société ne peut leur opposer une solide concurrence, la demande ou le prix de ses services pourraient baisser.

Dans la prestation des services de câblodistribution, la société fera face à la concurrence des chaînes de télévision locales et des chaînes de radio que les clients potentiels peuvent capter directement. Elle rivalisera également avec des exploitants de télédistribution directe par satellite.

Notre principal concurrent dans le secteur de la télévision sur l'île de La Réunion est Canal Satellite, dont la part de marché sur l'île de La Réunion s'établissait à environ 46 % au deuxième trimestre de 2006. Canal Satellite est une société beaucoup plus importante que la nôtre et ses ressources financières sont bien supérieures aux nôtres. Dans l'avenir, il se peut que la société doive affronter la concurrence provoquée par de nouvelles technologies et de nouveaux services.

En ce qui concerne les services Internet haute vitesse et les services de téléphonie, la concurrence viendra de l'exploitant en titre de services de télécommunications, France Télécom, d'entreprises de téléphonie sans fil et de nouveaux arrivants sur le marché de la téléphonie de l'île de La Réunion. Certains de ces concurrents ont davantage d'expérience dans la prestation de services Internet et de services de téléphonie et peuvent y consacrer plus de capitaux. La mise en place de services Internet haute vitesse et de services de téléphonie rentables dépendra notamment de la capacité de la société d'attirer et de conserver des clients, de maintenir des prix concurrentiels et d'offrir un service à la clientèle et de facturation de haute qualité sans coûts supplémentaires importants.

Le plan d'affaires de la société comprend des produits reliés à Internet haute vitesse, secteur dans lequel la concurrence est forte.

Les éléments de l'entreprise de la société qui sont reliés à Internet haute vitesse et la concurrence à laquelle elle fera face présentent certains risques.

Le plan d'affaires de la société dépend en partie de la croissance continue d'Internet à l'île de La Réunion. Bon nombre des produits et services que la société envisage d'offrir sont reliés à Internet haute vitesse. À l'heure actuelle, le nombre de foyers ayant accès à Internet au moyen d'une connexion haute vitesse (à au moins 512 kilobits par seconde) sur l'île de La Réunion est très restreint. Si l'utilisation d'Internet n'augmente pas, diminue ou s'éloigne des technologies dans lesquelles la société investit, l'entreprise et les résultats financiers de la société pourraient en souffrir.

Les services Internet haute vitesse de la société font l'objet de concurrence de la part des fournisseurs de services Internet (FSI) qui offrent l'accès Internet par ligne commutée moyennant des frais d'abonnement modiques. Les concurrents de la société ont commencé à offrir des services d'accès Internet par ligne commutée moyennant des frais fixes d'abonnement modiques, mais ils exigent des frais d'utilisation de ligne téléphonique. Ces services et leur tarification pourraient donner aux consommateurs une fausse idée du coût total du service, ce qui pourrait ralentir la croissance des services Internet de la société.

Les services Internet haute vitesse de la société seront vraisemblablement exposés à la concurrence d'autres technologies d'accès Internet. La société pourrait affronter une vive concurrence à ce chapitre, notamment en ce qui a trait à l'accès Internet sans fil qui utilise la technologie de la téléphonie mobile perfectionnée, l'accès Internet haute vitesse par réseau fixe sans fil et l'accès Internet par lignes téléphoniques numériques permettant la transmission de données à haute vitesse. Cette concurrence pourrait nuire à nos activités reliées à Internet haute vitesse.

Risques reliés à l'industrie des services Internet. Parmi les risques reliés aux services Internet figurent l'absence de technologies sûres et fiables; les problèmes de confidentialité; l'encombrement sur Internet; la qualité variable du service; le manque de disponibilité d'un accès Internet à haute vitesse économique; une réglementation gouvernementale excessive ou indûment restrictive; l'incertitude entourant les droits relatifs à la propriété intellectuelle et d'autres questions d'ordre juridique et l'incapacité de l'infrastructure d'Internet de supporter les niveaux d'utilisation courants.

La société est exposée à un cadre de réglementation qui est appelé à changer et ne peut prévoir avec certitude les répercussions de ces changements sur son entreprise.

Les services de câblodistribution, les services Internet haute vitesse et les services de téléphonie de la société seront assujettis à des réglementations gouvernementales pouvant changer à l'occasion. Ces changements peuvent être importants et pourraient augmenter les coûts, limiter les revenus, accroître la concurrence ou compromettre d'une autre façon les stratégies de croissance.

La téléphonie Internet est une nouvelle technologie et la société ne peut être certaine qu'elle deviendra répandue et rentable.

Avec la technologie actuelle, la téléphonie Internet (IP) ne peut assurer constamment une transmission de grande qualité de la voix dans un réseau largement déployé. La technologie IP a été mise au point au départ pour supporter seulement des services de transmission de données autrement qu'en temps réel. Les secteurs des télécommunications et de l'informatique cherchent des moyens d'offrir des services de transmission en temps réel de qualité élevée, notamment des applications vocales, vidéo et multimédias, à l'aide de cette technologie. La transmission de la voix par la technologie IP courante est actuellement insuffisante pour le déploiement envisagé à l'échelle de notre réseau.

Les solutions de la téléphonie Internet dans les réseaux nationaux IP reposent en grande partie sur des technologies exclusives. L'interconnexion mondiale du système vocal sur Internet entre fournisseurs est encore loin

d'être résolue. La société ne peut prédire lequel de ces protocoles deviendra prédominant dans le secteur des télécommunications.

Risques liés au présent placement

Les ventes éventuelles d'actions ordinaires par les actionnaires actuels de la société pourraient en faire chuter le cours et réduire la valeur du placement de l'actionnaire.

Si les actionnaires actuels de la société vendent des volumes importants de leurs actions ordinaires sur le marché libre, le cours des actions ordinaires pourrait chuter. Une impression en ce sens chez les investisseurs pourrait également produire cet effet. Ces facteurs pourraient également nuire à la capacité de la société de réunir des capitaux additionnels par voie de placements futurs de ses actions ordinaires ou d'autres titres.

Les statuts de la société l'autorisent à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires et les émissions d'un nombre important d'actions ordinaires pourraient diluer la participation des ses actionnaires, empêcher ou retarder une prise de contrôle de la société que ses actionnaires peuvent juger avantageuse ou faire baisser le cours de ses actions ordinaires.

Les statuts de la société lui permettent d'émettre un nombre illimité d'actions ordinaires. Si la société devait émettre un grand nombre d'actions ordinaires, elle diluerait les droits de vote rattachés aux actions déjà en circulation. Ces éventuelles émissions pourraient être faites à des prix inférieurs à ceux payés par les actionnaires pour leurs actions ordinaires. Si la société devait émettre un nombre important d'actions ordinaires, ces émissions pourraient également empêcher ou retarder une tentative d'acquisition de la société qu'un actionnaire pourrait juger avantageuse. Les émissions d'un nombre important des actions ordinaires, ou une impression en ce sens, pourraient faire chuter le cours de ses actions ordinaires.

Il n'existe actuellement aucun marché pour nos actions ordinaires. Il se peut qu'aucun marché actif ne soit créé pour la négociation de nos actions ordinaires, et le cours de nos actions ordinaires pourrait être influencé par des facteurs indépendants de notre volonté. Si le cours de vos actions fluctue après le présent placement, vous pourriez perdre la totalité ou une partie importante de votre placement.

Avant le présent placement, il n'existait aucun marché public pour la négociation de nos actions ordinaires. Il se peut qu'aucun marché actif et liquide ne soit créé pour les actions ordinaires après la réalisation du présent placement, ou qu'un tel marché ne soit pas maintenu après avoir été créé. Si aucun marché public actif n'est créé ou maintenu, vous pourriez avoir de la difficulté à vendre vos actions ordinaires. Le prix d'offre de vos actions ordinaires dans le cadre du premier appel public à l'épargne a été établi par voie de négociations entre nous et les placeurs pour compte, et ce prix pourrait ne pas être représentatif du cours auquel les actions ordinaires seront négociées après la réalisation du présent placement.

Le cours de nos actions ordinaires pourrait également être influencé par une multitude d'autres facteurs, dont certains sont indépendants de notre volonté, notamment les facteurs suivants :

- notre capacité à placer nos services auprès de nos clients futurs;
- l'évolution réelle ou prévue des économies canadienne, américaine et européenne;
- les changements apportés aux estimations des bénéfices ou les recommandations formulées par les analystes financiers qui suivent nos actions;
- nos annonces ou celles de nos concurrents en ce qui concerne des acquisitions importantes, des associations stratégiques, des dessaisissements, des coentreprises ou d'autres mesures stratégiques;
- les ventes ou placements d'actions ordinaires que nos membres de la direction ou nos administrateurs effectuent ou projettent d'effectuer sur le marché ou dans le cadre de placements ultérieurs;

- l'instabilité politique, les catastrophes naturelles, les guerres et/ou le terrorisme qui pourraient nuire à l'infrastructure d'Internet ou réduire la demande pour nos services.

En raison de cette volatilité, vous pourriez être incapable de revendre vos actions ordinaires à un prix égal ou supérieur au prix d'offre établi dans le cadre du premier appel public à l'épargne. En outre, le marché boursier en général a connu des variations de cours et de volumes extrêmes qui n'avaient souvent aucun lien avec le rendement d'exploitation de sociétés semblables à la nôtre ou qui étaient disproportionnées par rapport à celui-ci. Ces facteurs qui sont liés au marché et au secteur en général pourraient faire baisser considérablement le cours de nos actions, quel que soit notre rendement d'exploitation.

Facteurs de risque liés au financement bancaire projeté, au financement par le vendeur projeté et à nos dettes

Il se peut que nous ne réussissions pas à obtenir le financement bancaire projeté et/ou le financement par le vendeur projeté.

Nous ne pouvons vous garantir que nous obtiendrons le financement bancaire projeté et/ou le financement par le vendeur projeté selon des modalités que nous jugeons satisfaisantes. Si nous n'obtenons pas le financement bancaire projeté et/ou le financement par le vendeur projeté, nous devons chercher d'autres sources de financement. Il se pourrait que de telles sources de financement ne soient pas disponibles ou que les modalités du financement disponible ne soient pas commercialement raisonnables, mais que, néanmoins, ce financement soit nécessaire à la réalisation de notre plan d'affaires.

Si nous obtenons le financement bancaire projeté et/ou le financement par le vendeur projeté, nous contracterons d'importantes dettes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre situation financière.

Lorsque nous obtiendrons le financement bancaire projeté et/ou le financement par le vendeur projeté, le cas échéant, nous aurons un niveau d'endettement élevé. Nos dettes pourraient avoir des conséquences importantes pour vous et nuire de façon considérable à notre entreprise et à nos activités futures. Par exemple, nos dettes pourraient :

- accroître notre vulnérabilité face à une conjoncture économique et à une conjoncture du secteur défavorables;
- nous obliger à affecter à leur remboursement une partie importante de nos flux de trésorerie liés à l'exploitation futurs, ce qui réduirait nos flux de trésorerie disponibles pour le financement du fonds de roulement, des dépenses en immobilisation et des autres besoins généraux de l'entreprise;
- limiter notre marge de manœuvre pour la planification des changements pouvant survenir dans notre entreprise et dans notre secteur d'activités ainsi que notre capacité d'adaptation à ces changements;
- nous mettre dans une situation désavantageuse par rapport à nos concurrents qui sont moins endettés;
- limiter notre capacité à emprunter des fonds supplémentaires.

Des restrictions ou d'autres dispositions relatives à nos titres d'emprunt pourraient limiter notre pouvoir discrétionnaire en ce qui concerne l'exploitation de notre entreprise et l'accès à des liquidités.

La convention régissant le financement bancaire projeté devrait contenir certaines clauses restrictives exigeant, notamment, le maintien de ratios financiers précis et le respect de certains critères de situation financière. Notre capacité à maintenir ces ratios financiers et à respecter ces critères de situation financière pourrait être

compromise par certains événements indépendants de notre volonté, et rien ne garantit que nous parviendrons à satisfaire à ces exigences.

Pour assurer le service de nos dettes futures, nous aurons besoin d'importantes sommes d'argent. Notre capacité à générer des liquidités dépendra de plusieurs facteurs indépendants de notre volonté.

Notre capacité à effectuer les versements d'intérêt et à rembourser ou à refinancer nos dettes futures ainsi qu'à financer les dépenses en immobilisations prévues dépendra de notre capacité à générer des liquidités dans l'avenir. À cet égard, nous sommes tributaires, dans une certaine mesure, de divers facteurs généraux, notamment des facteurs économiques, financiers, concurrentiels, législatifs et réglementaires, qui sont indépendants de notre volonté.

Nous ne pouvons vous garantir que notre entreprise générera des flux de trésorerie liés à l'exploitation suffisants pour nous permettre de payer ou de financer nos autres besoins en liquidités. Nous pourrions devoir refinancer la totalité ou une partie de nos dettes futures à l'échéance ou avant celle-ci. Nous ne pouvons vous garantir que nous serons en mesure de refinancer nos dettes futures ni que nous pourrions le faire selon des modalités commercialement raisonnables.

POURSUITES

La direction de la société n'a connaissance d'aucune poursuite en cours ou imminente à la date des présentes qui aurait une importance pour l'acquéreur d'unités, qu'une telle poursuite soit intentée par ou contre la société.

CONTRATS IMPORTANTS

Outre les contrats conclus dans le cours normal des activités, les seuls contrats importants que la société a conclus au cours des deux dernières années ou auxquels elle deviendra partie au plus tard à la clôture sont la convention de placement pour compte dont il est question sous la rubrique « Mode de placement », la convention d'entiercement dont il est question sous la rubrique « Titres entiers » et l'acte relatif aux bons de souscription dont il est question sous la rubrique « Description des bons de souscription ».

On peut examiner ces conventions pendant les heures normales de bureau au siège de la société, dont l'adresse est le 1, Place Ville-Marie, bureau 4000, Montréal (Québec) H3B 4M4.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

L'exposé présenté sous la rubrique « Admissibilité aux fins de placement » et certaines autres questions d'ordre juridique ayant trait à l'émission et à la vente des unités placées au moyen du présent prospectus seront examinés par Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L., pour le compte de la société, et par Borden Ladner Gervais s.r.l., pour le compte des placeurs pour compte.

Au 22 mars 2007, les associés et autres avocats de Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L., en tant que groupe, et les associés et autres avocats de Borden Ladner Gervais s.r.l., en tant que groupe, étaient propriétaires véritables, directement ou indirectement, de moins de 1 % des actions ordinaires. M. René Branchaud, administrateur de la société, est un associé de Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L.

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

Le vérificateur de la société est Jean-Pierre Faille, comptable agréé, 7357, rue de la Roche, Montréal (Québec) H2R 2T4. À la clôture, la société nommera un cabinet de vérification participant au Conseil canadien sur la reddition de comptes.

L'agent chargé de la tenue des registres et agent des transferts pour les actions ordinaires est la Société de fiducie Computershare du Canada, à ses principaux bureaux de transfert à Montréal.

DROITS DE RÉSOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

La législation en valeurs mobilières de certaines provinces du Canada confère à l'acquéreur un droit de résolution qui ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception réelle ou réputée du prospectus et des modifications. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité, la révision du prix, ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus contenant des informations fausses et trompeuses, ou par suite de la non-transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans des délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

GLOSSAIRE TECHNIQUE

« **antenne** » : dispositif destiné à diffuser ou à capter des signaux de radiodiffusion.

« **antenne parabolique** » : antenne parabolique servant à recevoir des transmissions par satellite à la maison. Les anciennes antennes « de bande C » ont un diamètre de 7 à 12 pieds, tandis que les nouvelles antennes « en bande Ku », qui sont utilisées pour recevoir des services de radiodiffusion directe par satellite à grande portée, peuvent avoir un diamètre d'aussi peu que 18 pouces.

« **ARCEP** » : Autorité de Régulation des Communications Électroniques et des Postes de la France.

« **bande passante** » : largeur, mesurée en hertz, d'une plage de fréquence. Par exemple, la transmission de la voix par téléphone requiert une bande passante d'environ 3 000 cycles par seconde (3kHz). Un canal de télévision occupe une bande passante de 6 millions de cycles par seconde (6mHz) au Canada et de 8 millions de cycles par seconde (8mHz) en Europe, et un système de câblodistribution, de 5 à 862 mHz sur le spectre électromagnétique.

« **câble coaxial** » : ligne de transmission constituée d'un conducteur central en cuivre ou en aluminium gainé de cuivre entouré d'une douille isolante en mousse de polyéthylène, utilisé par les réseaux de câblodistribution. L'isolant est recouvert d'un blindage tubulaire constitué de petits brins de cuivre, ou d'une gaine d'aluminium sans soudure, ainsi que d'un revêtement protecteur externe. L'interaction du conducteur central et du blindage produit un champ électromagnétique. Ce système réduit les pertes de fréquence et confère au câble sa grande capacité de transmission du signal.

« **câble SAFE** » : câble sous-marin optique reliant l'Afrique du Sud et l'Extrême-Orient qui est entré en service en 2002.

« **câblodistribution** » : réseau de communication, autrefois connu sous l'appellation de distribution de câblodistribution (CATV), qui diffuse des émissions de réseau ou des émissions originales ainsi que des services au moyen de câbles coaxiaux.

« **canal** » : dans le domaine de la télévision, voie unique de communication ou bande de fréquence de 8 MHz, qui transmet un signal télévisuel.

« **CSA** » : Conseil supérieur de l'audiovisuel de la France.

« **en direct** » : réception d'un signal de télévision diffusé par ondes herziennes.

« **enquête de 2006 de la société** » : enquête menée en mai 2006 pour le compte de la société.

« **fibre optique** » : fibres de verre souple très minces acheminant les signaux par modulation de la lumière. Grâce à une bande passante quasi illimitée, les câbles de fibre optique ont une capacité beaucoup plus grande que toutes les autres lignes de transmission.

« **foyers câblés** » : nombre de foyers susceptibles d'être reliés à un réseau de câblodistribution existant.

« **fréquence** » : nombre de cycles identiques d'un signal électromagnétique (mesuré en hertz) par unité de temps, habituellement une seconde. Ainsi, un hertz (Hz) correspond à un cycle par seconde, un kilohertz (kHz), à mille cycles par seconde, un mégahertz (mHz) à un million de cycles par seconde et un gigahertz (GHz), à un milliard de cycles par seconde.

« **modem** » : appareil électronique (modulateur-démodulateur) permettant le branchement d'ordinateurs et d'autres appareils, à domicile, à l'école ou au travail, à un réseau de câblodistribution afin d'assurer la communication haute-vitesse.

« **quasi-vidéo à la demande** » : pratique consistant à offrir la même programmation sur différents canaux à différents moments de sorte que le client n'ait pas à attendre longtemps avant que ne commence l'émission de son choix.

« **radiodiffusion** » : transmission multidirectionnelle de signaux électromagnétiques au moyen des ondes hertziennes.

« **réseau câblé** » : réseau de communication et de divertissement servant à la transmission de services de télévision, de téléphonie et de données par câble coaxial ou fibre optique.

« **réseau large bande** » : un réseau, tel qu'un réseau de câblodistribution, capable d'acheminer simultanément de multiples services haut débit.

« **réseau régional à fibres optiques G@zelle** » : réseau à fibres optiques G@zelle qui relie déjà les principales villes de l'île de La Réunion et qui a été construit et est détenu en propriété par le Conseil Régional de l'île de La Réunion en collaboration avec Électricité de France (« EDF »), principale société de production et de distribution d'électricité en France.

« **réseaux HFC** » : réseaux à fibre coaxiale hybride.

« **satellite** » : dispositif de communication en orbite géostationnaire qui reçoit et retransmet des transmissions terrestres.

« **satellite de communication directe** » : satellite qui émet des signaux télévisuels pouvant être captés par des antennes paraboliques.

« **service de base** » : niveau minimal de service offert par un câblodistributeur et comprenant généralement les stations de télévision locales ainsi que les réseaux de télévision éducative et publique.

« **taux de pénétration** » : ratio du nombre d'abonnés par rapport au nombre total de foyers.

« **télévision à la carte** » : diffusion clarifiée d'événements individuels offerts aux abonnés du câble (galas de boxe, spectacles de Broadway, films ou concerts).

« **télévision payante** » : système de télévision envoyant des signaux brouillés qui sont ensuite débrouillés à l'aide d'un décodeur chez le consommateur, moyennant des frais pour chaque émission. La télévision payante peut également désigner un système dont les abonnés versent un supplément pour avoir accès à des chaînes spécialisées qui présentent notamment des émissions sportives, des primeurs ou des émissions de formation professionnelle.

« **terminal** » : équipement électronique servant au traitement des signaux télévisuels chez le consommateur, habituellement logé dans un boîtier installé sur le téléviseur.

« **tête de ligne** » : centre de contrôle électronique généralement situé à l'emplacement de l'antenne d'un réseau de câblodistribution et comprenant habituellement des antennes, des amplificateurs, des convertisseurs de fréquence, des démodulateurs, des modulateurs et d'autres équipements connexes qui amplifient et filtrent le signal de radiodiffusion et le convertissent en un signal câblodistribué.

« **vidéo** » : les composantes visuelles d'un signal de télévision.

« **vidéo à la demande** » : la capacité de présenter des émissions télévisées aux clients lorsqu'ils en font la demande.

« **voix sur IP** » : services de téléphonie vocale faisant appel à des réseaux à commutation de paquets utilisant le protocole IP plutôt que la commutation de circuits traditionnelle.

CONSENTEMENT DU VÉRIFICATEUR

Nous avons lu le prospectus d'Intercâble ICH Inc. (la « société ») daté du 23 mars 2007 relatif à l'émission et à la vente d'unités de la société. Nous nous sommes conformés aux normes généralement reconnues du Canada concernant l'intervention des vérificateurs sur des documents de placement.

Nous consentons à ce que soit intégré par renvoi dans le prospectus susmentionné notre rapport aux administrateurs de la société portant sur les bilans de la société au 31 décembre et aux 31 août 2006, 2005 et 2004 et sur les états des résultats et des flux de trésorerie pour la période de quatre mois terminée le 31 décembre 2006 et chacun des exercices terminés les 31 août 2006, 31 août 2005 et 31 août 2004. Notre rapport est daté du 4 janvier 2007, sauf pour ce qui est de la note 5, qui est datée du 23 mars 2007.

Montréal, Canada
Le 23 mars 2007

(signé) Jean-Pierre Faille
Comptable agréé

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

J'ai vérifié les bilans de Eptheca Solutions Inc. au 31 décembre 2006, aux 31 août 2006 et 2005, et les états des résultats et du déficit de chacun des exercices compris dans la période de quatre mois arrêtée le 31 décembre 2006 et les trois exercices terminés les 31 août 2006, 2005 et 2004. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

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

À mon avis, considérant la note 5 sur les événements subséquents en date du 23 mars 2007, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société au 31 décembre 2006, aux 31 août 2006 et 2005, ainsi que des résultats de son exploitation pour chacun des exercices compris dans la période de quatre mois arrêtée le 31 décembre 2006 et les trois exercices terminés les 31 août 2006, 2005 et 2004, selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

(signé) Jean-Pierre Faille

Comptable agréé

Montréal, Canada

Le 4 janvier 2007.

ÉTATS FINANCIERS

(en dollars canadiens)

EPTHECA SOLUTIONS INC.

Bilans

	31 décembre 2006	31 août 2006	2005
Actif			
Actif à court terme :			
Banque	533 815\$	360 805\$	4 601\$
Débiteurs	16 453	175	18 175
Frais payés d'avance	13 628	—	—
	563 896	360 980	22 776
Immobilisations (note 2)	895	2 983	9 246
	564 791\$	363 963\$	32 022\$
Passif			
Passif à court terme :			
Fournisseurs et charges à payer	70 622\$	75 884\$	76 858\$
Capitaux propres			
Capital-actions (note 3)	1 850 000	1 561 000	1 107 000
Déficit	(1 355 831)	(1 272 921)	(1 151 836)
	494 169	288 079	(44 836)
Événement postérieur à la date du bilan (note 5)			
	564 791\$	363 963\$	32 022\$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers.

Au nom du conseil,

(signé) Guy Laflamme

(signé) Ciro Cucciniello

EPTHECA SOLUTIONS INC.

État des résultats et du déficit

	Période de quatre mois arrêtée le 31 décembre 2006 (4 mois)	Exercices terminés les 31 août		
		2006	2005	2004
Produits :				
Honoraires	– \$	10 000\$	9 750\$	– \$
Frais d'exploitation :				
Déplacements	24 774	25 648	22 605	20 280
Dépenses de création de la filiale	24 575	–	–	–
Honoraires	33 750	62 921	1 010	19 420
Frais d'étude de marché	–	24 956	–	–
Frais de représentation	–	–	1 301	–
Loyer	–	–	4 200	3 060
Entretien et réparations	–	–	804	798
Taxes et permis	162	–	(1 914)	5 258
Cotisation annuelle	711	–	–	–
Messagerie et téléphone	–	2 225	2 808	5 977
Fournitures de bureau	3 122	6 727	2 406	4 903
Électricité	–	–	3 000	–
Perte de change	–	142	–	11 096
Intérêts et frais bancaires	680	5 448	1 252	2 719
Amortissement des immobilisations	2 088	6 263	6 263	–
Amortissement et perte sur cession d'actifs	–	–	–	44 482
Radiation des frais reportés	–	–	–	395 024
	89 862	134 330	43 735	513 017
Moins :				
Revenus d'intérêts et divers	6 952	3 245	73	1 571
Produit de cession sur équipement	–	–	–	2 087
	82 910	3 245	73	3 658
Perte nette	(82 910)	(121 085)	(33 912)	(509 359)
Déficit au début de l'exercice	(1 272 921)	(1 151 836)	(1 117 924)	(608 565)
Déficit à la fin de l'exercice	(1 355 831)\$	(1 272 921)\$	(1 151 836)\$	(1 117 924)\$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers.

EPTHECA SOLUTIONS INC.

Notes afférentes aux états financiers

Période de quatre mois arrêtée le 31 décembre 2006 et trois exercices terminés les 31 août 2006, 2005 et 2004

La société a été constituée en vertu de la Loi canadienne sur les sociétés par actions. La société, qui est en phase de démarrage, n'a pas commencé ses activités commerciales. La société a procédé à un changement de date de fin d'exercice.

1. Principales conventions comptables :

a) Immobilisations et amortissement :

Les immobilisations sont présentées à leur coût d'origine. L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire au taux suivant :

Élément d'actif	Taux
Matériel informatique	20 %

b) Flux de trésorerie :

L'état des flux de trésorerie n'a pas été présenté car il ne saurait apporter plus d'informations au lecteur.

2. Immobilisations :

		31 décembre 2006	31 août		
			2006	2005	
	Prix coûtant	Amortissement cumulé	Valeur comp- table nette	Valeur comp- table nette	Valeur comp- table nette
Matériel informatique	31 313\$	30 418\$	895\$	2 983\$	9 246\$

EPTHECA SOLUTIONS INC.

Notes afférentes aux états financiers (suite)

Période de quatre mois arrêtée le 31 décembre 2006 et trois exercices terminés les 31 août 2006, 2005 et 2004

3. Capital-actions :

Autorisé :

Nombre illimité d'actions ordinaires, sans valeur nominale et un nombre illimité d'actions de catégories A, B, C, D, E et F, sans valeur nominale et comportant diverses restrictions

	31 décembre 2006	31 août 2006	2005
En circulation :			
37 000 000 d'actions ordinaires			
(31 220 000 en 2006 et 22 140 000 en 2005)			
	1 850 000\$	1 561 000\$	1 107 000\$

4. Entente avec un investisseur :

Le 10 juillet 2006, la société a reçu une offre d'un investisseur institutionnel, échéant le 31 décembre 2006 (en négociation pour prolongement), d'un montant de 4 000 000 \$ assujettie à différentes clauses que la société devra satisfaire pour la réalisation éventuelle d'un projet de construction et d'exploitation d'un réseau filaire de câblodistribution à larges bandes (fibres optiques, câbles coaxiaux), qui offrirait : la télévision analogique et numérique, la télévision sur demande, l'Internet haute vitesse et la téléphonie sur le protocole Internet, à la Réunion, (Département outremer (« DOM ») de la France) pouvant desservir à terme plus de 240 000 foyers et centres d'affaires.

5. Événements postérieurs à la date du bilan :

Le projet de desserte de la Réunion est de créer une nouvelle société filiale active (Intercâble Réunion S.A.S.).

Le 19 janvier 2007, la société a modifié ses statuts de constitution comme suit :

La dénomination social devient Intercâble ICH Inc.

Les actions non émises ordinaires et de catégories A,B,C,D,E et F sont annulées.

Les 37 000 000 d'actions ordinaires en circulation sont consolidées en 2 850 002 actions ordinaires.

La société a procédé à une réduction du capital versé sur les actions émises et en circulation de 313 500 \$. Ce montant a été appliqué à la souscription par les actionnaires à 2 850 002 bons de souscription à être émis au moment de la conclusion d'un premier appel public à l'épargne des unités de la société.

EPTHECA SOLUTIONS INC.

Notes afférentes aux états financiers (suite)

Période de quatre mois arrêtée le 31 décembre 2006 et trois exercices terminés les 31 août 2006, 2005 et 2004

5. Événements postérieurs à la date du bilan (suite) :

Le 23 mars 2007, la société a déposé un prospectus (définitif) prévoyant l'émission de 21 000 000 unités au prix de 1,00 \$ l'unité. Le prospectus permettra le placement d'unités par Valeurs mobilières Desjardins Inc. et par la Corporation de valeurs mobilières Dundee. Chaque unité consistera en une action ordinaire de la société et un bon de souscription de la société. Chaque bon de souscription confèrera à son porteur le droit d'acheter une action ordinaire au prix de 1,25 \$ à tout moment au cours des 18 mois suivant la clôture, au prix de 1,50 \$ à tout moment au cours des 18 mois suivant cette première période de 18 mois. Les unités seront divisées en actions ordinaires et en bons de souscription au moment de l'émission.

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ

Le 23 mars 2007

Le présent document constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts dans le présent prospectus, conformément à la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), à la partie 9 de la *Securities Act* (Alberta) et à la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), ainsi qu'à leurs règlements d'application respectifs. Le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application.

(signé) Guy Laflamme
Chef de la direction

(signé) Bertin Thériault
Chef des finances

Au nom du conseil d'administration

(signé) Ciro Cucciniello
Administrateur

(signé) René Branchaud
Administrateur

ATTESTATION DU PROMOTEUR

Le 23 mars 2007

Le présent document constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts dans le présent prospectus, conformément à la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), à la partie 9 de la *Securities Act* (Alberta) et à la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), ainsi qu'à leurs règlements d'application respectifs. Le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application.

(signé) Guy Laflamme

ATTESTATION DES PLACEURS POUR COMPTE

Le 23 mars 2007

À notre connaissance, le présent document constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts dans le présent prospectus, conformément à la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), à la partie 9 de la *Securities Act* (Alberta) et à la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), ainsi qu'à leurs règlements d'application respectifs. À notre connaissance, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application.

VALEURS MOBILIÈRES DESJARDINS INC.

Par : (signé) Pierre Colas

CORPORATION DE VALEURS MOBILIÈRES DUNDEE

Par : (signé) Onorio Lucchese

