

Un exemplaire du présent prospectus provisoire a été déposé auprès des autorités en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada. Toutefois, ce document n'est pas encore dans sa forme définitive aux fins d'un placement. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun placement avant que les autorités en valeurs mobilières n'aient visé le prospectus.

Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres qui font l'objet des présentes; 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 et ne seront pas inscrits en vertu de la Securities Act of 1933 des États-Unis, en sa version modifiée (la « loi de 1933 »), ou des lois sur les valeurs mobilières d'un État et ne peuvent être placés ou vendus aux États-Unis, sauf conformément aux exigences d'inscription de la loi de 1933 et des lois sur les valeurs mobilières applicables d'un État ou conformément à une dispense de celles-ci. Voir « Mode de placement ».

PROSPECTUS PROVISOIRE MODIFIÉ ET MIS À JOUR

Premier appel public à l'épargne et placement secondaire

Le 6 novembre 2007



Corporation de systèmes Bridgewater

• \$

• actions ordinaires

Le présent prospectus assure l'admissibilité du placement (le « placement ») de • actions ordinaires (les « actions placées ») du capital de Corporation de systèmes Bridgewater (« Bridgewater », « notre société », « nous », « nos » ou « notre »). Le présent placement est constitué d'un premier appel public à l'épargne visant • actions ordinaires que nous effectuons (le « placement de nouvelles actions ») et d'un placement secondaire (le « placement secondaire ») de • actions ordinaires qui est effectué par certains des actionnaires actuels de Bridgewater (collectivement, les « actionnaires vendeurs »), qui sont indiqués à la rubrique intitulée « Actionnaires principaux et actionnaires vendeurs ». Voir « Mode de placement ». Nous ne tirerons aucun produit du placement secondaire. Un pourcentage élevé des actions ordinaires qui seront détenues après le présent placement par les porteurs actuels de nos titres seront assujetties à des conventions de blocage contractuelles conclues avec les preneurs fermes. Voir « Mode de placement – Conventions de blocage ».

Les preneurs fermes du présent placement sont Marchés mondiaux CIBC Inc., Marchés des capitaux Genuity S.E.N.C., Société en commandite GMP Valeurs Mobilières, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. et Valeurs Mobilières TD Inc. (collectivement, les « preneurs fermes »). Si l'option d'attribution excédentaire (l'« option d'attribution excédentaire ») qui est décrite ci-après est levée en totalité, un nombre total de • actions ordinaires supplémentaires (les « actions supplémentaires ») seront placées.

Le prix d'émission des actions placées a été fixé par voie de négociation entre nous, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes. Dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent, sous réserve des lois applicables, attribuer des actions ordinaires en excédent de l'émission ou faire des opérations visant à stabiliser ou à fixer le cours des actions ordinaires à un niveau autre que celui qui serait formé sur le marché libre. **Les preneurs fermes peuvent placer les actions placées à un prix inférieur à celui qui est indiqué ci-dessus. Voir « Mode de placement ».**

Prix : • \$ par action ordinaire

	Prix d'émission	Rémunération des preneurs fermes ⁽¹⁾	Produit net pour Bridgewater ⁽²⁾⁽³⁾	Produit net pour les actionnaires vendeurs ⁽³⁾
Par action ordinaire	• \$	• \$	• \$	• \$
Placement total	• \$	• \$	• \$	• \$

Notes

- (1) Nous et les actionnaires vendeurs verserons la rémunération des preneurs fermes dans le cadre du présent placement en proportion du nombre d'actions placées vendues par chacun d'entre nous, respectivement.
- (2) Sans déduire les frais relatifs au présent placement, estimés à environ • \$. Nous réglerons tous ces frais au moyen de notre quote-part dans le produit du placement de nouvelles actions. Nous avons convenu de régler les frais relatifs au présent placement pour le compte des actionnaires vendeurs qui participent au placement secondaire. Voir « Mode de placement ».
- (3) Nous et les actionnaires vendeurs avons octroyé aux preneurs fermes une option d'attribution excédentaire que ceux-ci peuvent lever pendant la période de 30 jours suivant la clôture du présent placement en vue d'acheter jusqu'à • actions supplémentaires, dont • seront émises et vendues par nous et • seront vendues par les actionnaires vendeurs selon les mêmes modalités que celles du présent placement. Si l'option d'attribution excédentaire est levée en totalité, le prix d'émission, la rémunération des preneurs fermes, le produit net qui nous reviendra et le produit net qui reviendra aux actionnaires vendeurs totaliseront • \$, • \$, • \$ et • \$. Le présent prospectus assure également l'admissibilité de l'octroi de l'option d'attribution excédentaire et du placement des actions supplémentaires qui seront émises et vendues par nous et les actionnaires vendeurs dans le cadre de la levée de l'option d'attribution excédentaire. Voir « Mode de placement ».

Nous demandons à la Bourse de Toronto (la « TSX ») d'inscrire nos actions ordinaires à sa cote sous le symbole « BWC ». L'inscription aura pour condition que nous remplissions toutes les exigences de la TSX. **Il n'y a actuellement aucun marché sur lequel ces titres peuvent être vendus et les acquéreurs pourraient ne pas être en mesure de revendre les titres qu'ils auront acquis aux termes du présent prospectus.**

Un membre du groupe de RBC Dominion valeurs mobilières Inc. détient une partie de nos actions ordinaires et est un actionnaire vendeur (voir « Actionnaires principaux et actionnaires vendeurs »). **Par conséquent, dans le cadre du présent placement, nous pourrions être considérés comme un « émetteur associé » à RBC Dominion valeurs mobilières Inc. aux fins des lois sur les valeurs mobilières applicables.** Voir « Mode de placement – Liens entre Bridgewater et les preneurs fermes ».

Un placement dans nos actions ordinaires comporte un certain nombre de facteurs de risque que les acquéreurs éventuels devraient prendre en considération. Certains de ces facteurs de risque sont décrits à la rubrique intitulée « Facteurs de risque » du présent prospectus.

Les preneurs fermes ont convenu, à titre de contrepartistes, d'offrir conditionnellement les actions placées qui font l'objet du présent prospectus, sous les réserves d'usage concernant leur vente antérieure, leur émission et leur remise par nous et leur vente et leur remise par les actionnaires vendeurs et leur acceptation par les preneurs fermes conformément aux conditions énoncées dans la convention de prise ferme décrite à la rubrique intitulée « Mode de placement » et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par Fraser Milner Casgrain s.e.n.c.r.l., pour notre compte, et par Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L., s.r.l. pour le compte des preneurs fermes.

Les souscriptions d'actions placées seront reçues sous réserve du droit de les rejeter ou de les répartir en totalité ou en partie et les preneurs fermes se réservent le droit de clore les livres de souscription à tout moment sans avis. On prévoit qu'un ou plusieurs certificats représentant les actions placées seront émis sous forme nominative à Services de dépôt et de compensation CDS inc. (« CDS ») ou à son prête-nom et seront déposés auprès de CDS à la date de clôture du présent placement, qui devrait avoir lieu vers le • 2007 ou à une autre date dont Bridgewater, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes pourraient convenir, au plus tard le • 2007. Les acquéreurs d'actions placées recevront seulement une confirmation d'achat de la part du courtier inscrit par l'intermédiaire duquel ils auront acheté ces actions placées.



- FOURNISSEUR DE LOGICIELS D'OTTAWA
- FONDÉE EN 1997; COMPTANT PLUS DE 200 EMPLOYÉS
- PRODUITS INSTALLÉS SUR LES RÉSEAUX DE 92 FOURNISSEURS DE SERVICES
- DES PRODUITS D'EXPLOITATION DE 37 M\$ (12 DERNIERS MOIS) – TCAC DE 43 % (12 DERNIERS MOIS DE 2004)
- RENTABILITÉ PENDANT 14 MOIS CONSÉCUTIFS

Bridgewater aide les fournisseurs de services à gérer la complexité croissante de leurs réseaux IP mobiles et fixes et à tirer parti des possibilités extraordinaires d'un marché dynamique régi par la demande d'applications à large bande ou multimédia, au moyen de tout appareil et de tout réseau.

 **PLUS**
DE TYPES
DE RÉSEAUX

**Sans fil
Filaires
Convergents**

 **PLUS**
D'ABONNÉS

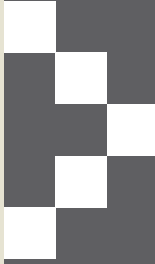
483 millions
d'abonnés à la bande passante
d'ici 2011 par rapport
à 270 millions en 2006

 **PLUS**
D'APPAREILS

1,40 milliard
d'appareils mobiles expédiés
d'ici 2011 par rapport
à 1,02 milliard en 2006

 **PLUS**
D'APPLICATIONS

**Musique, vidéo, courriel,
IPTV, MI, voix sur IP,
WAP, MMS**

 **UNE PLUS GRANDE
COMPLEXITÉ**
donne
**PLUS DE
POSSIBILITÉS**



ACCÈS RÉSEAU

logiciel d'authentification des abonnés et d'accès rapide de ceux-ci au réseau



GESTION

capacité de gestion d'abonnés et

Bridgewater est un chef de file conceptuel et un fournisseur de pointe de solutions logicielles et de façon dynamique la manière dont les abonnés accèdent aux réseaux, au contenu et aux applications, rapidement du contenu et des applications, d'accroître leurs produits d'exploitation, de

ABONNÉS ET APPAREILS

REPRÉSENTATION UNIQUE DES ABONNÉS
DANS TOUS LES MODÈLES D'ENTREPRISE



ENTREPRISE



ORDINATEUR



CONSOMMATEUR



TÉLÉVISION



GROS/
DÉTAIL



APPAREIL MOBILE

ACCÈS, DROITS

bridgewater
SYS

- > Est-ce que cet abonné apparaît...
- > Cet abonné est-il autorisé...
- > Cet abonné a-t-il payé ce contenu...
- > Combien devrait-il payer...
- > Quels autres services peuvent...

ACCÈS

INTÉGRATION ÉTROITE À L

CDMA

DSL

GSM



DES ABONNÉS

centraliser les politiques en matière
des données de profil



CONTRÔLE DES DROITS

politiques permettant aux abonnés d'accéder
aux applications et au contenu appropriés

en temps réel et à rendement élevé qui permettent aux fournisseurs de services de contrôler
applications. **Les fournisseurs de services adoptent nos solutions afin de déployer
réduire l'attrition des abonnés et d'abaisser leurs frais d'exploitation.**

TS, GESTION



tient au réseau?

isé à accéder à ce contenu?

ntenu?

ons-nous facturer à cet abonné?

ns-nous vendre à cet abonné?

RÉSEAU

INFRASTRUCTURE RÉSEAU

CÂBLE WI-FI WiMAX

CONTENU ET APPLICATIONS

DÉPLOIEMENT RAPIDE ET GESTION
EFFICACE DE SERVICES DIFFÉRENCIÉS



TABLE DES MATIÈRES

QUESTIONS D'ORDRE GÉNÉRAL	2	PRÊTS OCTROYÉS AUX ADMINISTRATEURS	
ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT	3	ET AUX HAUTS DIRIGEANTS	51
ÉNONCÉS PROSPECTIFS	3	MODE DE PLACEMENT	51
SOMMAIRE DU PROSPECTUS	4	FACTEURS DE RISQUE	53
CORPORATION DE SYSTÈMES		DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES	
BRIDGEWATER	10	INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS	
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ	10	IMPORTANTES	66
EMPLOI DU PRODUIT	25	CONTRATS IMPORTANTS	67
PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES		EXPERTS	68
CONSOLIDÉES	26	VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS	
RAPPORT DE GESTION	27	ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES	
SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS	36	REGISTRES	68
DIVIDENDES	37	DROIT DE RÉSOLUTION ET SANCTIONS	
VENTES ANTÉRIEURES	37	CIVILES	68
RESTRUCTURATION	37	GLOSSAIRE DE TERMES TECHNIQUES	69
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	37	TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS	
OPTIONS D'ACHAT DE TITRES	38	FINANCIERS	F-1
STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉE	41	CONSENTEMENT DES VÉRIFICATEURS	F-2
ACTIONNAIRES PRINCIPAUX ET		RAPPORT DES VÉRIFICATEURS	F-3
ACTIONNAIRES VENDEURS	41	ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR	A-1
ADMINISTRATEURS ET HAUTS DIRIGEANTS	42	ATTESTATION DES PRENEURS FERMES	A-2
RÉMUNÉRATION DES HAUTS DIRIGEANTS	48		

QUESTIONS D'ORDRE GÉNÉRAL

Sauf si le contexte exige une interprétation différente, dans le présent prospectus, tous les renvois à « Bridgewater », « notre société », « nous », « nos » et « notre » désignent Corporation de systèmes Bridgewater et ses filiales.

Aux fins de la présentation de l'information, nous dressons nos états financiers consolidés en dollars canadiens et conformément aux principes comptables généralement reconnus (les « PCGR ») du Canada. Sauf indication contraire, toutes les sommes suivies du symbole \$ sont exprimées en dollars canadiens. Les sommes suivies du symbole \$ US sont exprimées en dollars américains.

Certaines marques de commerce utilisées dans le présent prospectus, telles que « Bridgewater », « Systèmes Bridgewater » et www.bridgewater.com, sont des marques de commerce appartenant à Bridgewater ou à ses filiales. Les autres marques de commerce ou marques de service qui sont mentionnées dans le présent prospectus appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Immédiatement avant la réalisation du présent placement, nous mettrons en œuvre une restructuration du capital-actions dans le cadre de laquelle nos actions ordinaires sans droit de vote de catégorie B en circulation existantes seront converties en actions ordinaires avec droit de vote de catégorie A, qui seront alors appelées des actions ordinaires. Voir « Restructuration » et « Description du capital-actions ». Sauf indication contraire, tous les renseignements donnés dans le présent prospectus tiennent compte de la restructuration, mais ils ne tiennent pas compte de la levée de l'option d'attribution excédentaire ou des autres options que nous avons octroyées, qui sont décrites à la rubrique intitulée « Options d'achat de titres ».

Les épargnants ne devraient se fier qu'aux renseignements qui sont donnés dans le présent prospectus. Ni nous ni les preneurs fermes ni les actionnaires vendeurs n'avons autorisé quiconque à donner aux épargnants des renseignements différents ou supplémentaires. Ni nous ni les preneurs fermes n'offrons de vendre ces titres dans les territoires où leur placement ou leur vente n'est pas autorisé. Les renseignements qui sont donnés dans le présent prospectus sont exacts uniquement en date du présent prospectus, sans égard au moment de la remise de celui-ci ou de la vente des actions placées. Notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos perspectives pourraient avoir changé depuis la date du présent prospectus.

Les données sur le marché et le secteur qui sont utilisées dans le présent prospectus proviennent de diverses sources accessibles au public. Même si nous estimons que ces sources indépendantes sont généralement fiables, nous ne pouvons garantir l'exactitude et l'intégralité de ces renseignements et n'avons pu les vérifier avec une certitude absolue en raison de l'accès limité aux données brutes et du manque de fiabilité de celles-ci, de la nature volontaire du processus de cueillette

de données et des limites et incertitudes inhérentes aux sondages statistiques sur le marché. Nous ne pouvons donner et ne donnons aucune assurance quant à l'exactitude ou à l'intégralité de ces renseignements. Les prévisions relatives au marché, en particulier, sont susceptibles d'être inexactes, particulièrement celles qui visent une longue période. Dans le présent prospectus, les mentions de rapports, de sondages ou d'articles de recherche ne doivent pas être interprétées comme décrivant toutes les conclusions des rapports, des sondages ou des articles en question.

Certains termes et syntagmes techniques utilisés dans le présent prospectus sont définis à la rubrique intitulée « Glossaire de termes techniques ».

ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT

De l'avis de Fraser Milner Casgrain S.E.N.C.R.L., nos conseillers juridiques, et d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L., s.r.l., conseillers juridiques des preneurs fermes, à la date d'émission, les actions ordinaires, à la condition qu'elles soient inscrites à une bourse prescrite (ce qui comprend la TSX), constitueront des placements admissibles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) (la « loi de l'impôt ») pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite, des régimes de participation différée aux bénéfices et des régimes enregistrés d'épargne-études, au sens donné à ces termes dans la loi de l'impôt.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Certains énoncés qui sont faits dans le présent prospectus pourraient constituer des « énoncés prospectifs » qui comportent des risques, des incertitudes et d'autres facteurs connus et inconnus qui pourraient faire en sorte que nos résultats, notre rendement ou nos réalisations, ou les résultats du secteur, diffèrent considérablement des résultats, du rendement ou des réalisations futurs qui sont exprimés ou suggérés par ces énoncés prospectifs. Dans le présent prospectus, ces énoncés sont signalés par des mots tels que « peut », « pourrait », « sera », « s'attendre à », « continuer », « estimer », « projeter », « avoir l'intention de », « devrait », « prévoir » et d'autres termes similaires. Ces énoncés reflètent les hypothèses et les attentes actuelles à l'égard des événements et des résultats d'exploitation futurs et ne sont valables qu'en date du présent prospectus. Les énoncés prospectifs comportent des risques et des incertitudes importants, ne doivent pas être considérés comme une garantie des résultats futurs et ne sont pas nécessairement des indicateurs exacts du fait que ces résultats seront obtenus ou non. Un certain nombre de facteurs pourraient faire en sorte que les résultats diffèrent considérablement de ceux qui sont exprimés par les énoncés prospectifs, y compris les facteurs dont il est question à la rubrique intitulée « Facteurs de risque ». Bien que les énoncés prospectifs qui figurent dans le présent prospectus soient fondés sur des hypothèses que nous jugeons raisonnables, ni nous ni les preneurs fermes ne pouvons garantir aux épargnants que les résultats réels y correspondront. Nous n'assumons aucune obligation de mettre à jour ou de réviser ces énoncés prospectifs afin de tenir compte de circonstances ou de faits nouveaux, sauf si les lois sur les valeurs mobilières l'exigent.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le texte qui suit est un sommaire des caractéristiques principales du présent placement et devrait être lu conjointement avec les renseignements plus détaillés et les données et les états financiers qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Sauf indication contraire, les renseignements qui figurent dans le présent prospectus présument (i) que les opérations décrites à la rubrique intitulée « Restructuration » ont été réalisées et (ii) que l'option d'attribution excédentaire et les autres options décrites à la rubrique intitulée « Options d'achat de titres » n'ont pas été levées. Dans le présent prospectus, sauf indication contraire, toutes les sommes en dollars (« \$ ») sont exprimées en dollars canadiens et toutes les sommes en dollars US (« \$ US ») sont exprimées en dollars américains. La rubrique intitulée « Glossaire de termes techniques » contient une liste de certains termes définis qui sont utilisés dans les présentes.

CORPORATION DE SYSTÈMES BRIDGEWATER

Bridgewater est un fournisseur de pointe de solutions logicielles en temps réel à rendement élevé qui permettent aux fournisseurs de services de contrôler de façon dynamique la manière dont les abonnés accèdent aux réseaux, au contenu et aux applications. Nos produits centralisent, stockent et gèrent les renseignements cruciaux qui servent à établir les droits aux services, les préférences et les profils de facturation des abonnés, assurent la qualité du service et gèrent l'utilisation de la bande passante. Les fournisseurs de services adoptent nos solutions afin de déployer rapidement du contenu et des applications, d'augmenter le nombre d'opérations d'abonnés que leurs réseaux peuvent soutenir et de mieux garantir leurs produits d'exploitation. Nos solutions permettent aux fournisseurs de services d'accroître leurs produits moyens par d'abonné (« PMA »), de réduire l'attrition des abonnés et de diminuer les frais d'exploitation.

La croissance du secteur des services de télécommunication découle en grande partie de l'adoption massive des appareils sans fil et de l'accessibilité généralisée des réseaux à large bande. Cette croissance a favorisé des percées marquées dans le perfectionnement et la diversification des applications et des services fournis aux abonnés, mettant à rude épreuve les architectures et méthodes d'exploitation traditionnelles. Plus particulièrement, les fournisseurs de services sont aux prises avec la complexité accrue attribuable au cloisonnement des renseignements sur les clients, à la disparité des infrastructures des réseaux et à la grande variété de contenu et d'applications de tiers, exacerbée par la croissance du nombre d'abonnés et d'opérations d'abonnés. D'une grande extensibilité, nos solutions logicielles permettent aux fournisseurs de services de gérer efficacement les défis posés par le nombre élevé d'opérations et les réseaux de classe transporteur, y compris les réseaux sans fil, filaires et convergents.

Nos solutions sont axées sur l'expérience des abonnés, par opposition à d'autres solutions qui visent davantage les appareils, les applications ou les réseaux. Nos solutions de gestion des politiques axées sur les abonnés ciblent les éléments suivants :

- contrôle d'accès réseau – authentifier les abonnés en vue de permettre à ceux-ci d'accéder plus rapidement au réseau;
- contrôle des droits d'accès – s'assurer que les abonnés ont accès aux applications et au contenu appropriés;
- gestion des abonnés – centraliser les politiques en matière d'abonnés et les données de profil.

Par exemple, l'un de nos clients du volet 1, Verizon Wireless, a créé un portail mobile complet afin de transmettre du contenu, des jeux et du multimédia en continu à des millions d'abonnés. Nos produits authentifient l'abonné qui tente d'accéder au réseau, vérifient que le contenu choisi par celui-ci correspond à son profil d'âge, s'assurent que le réseau et l'appareil de l'abonné sont en mesure de transmettre et de recevoir le contenu et, enfin, vérifient si l'abonné est en mesure de payer le contenu selon le modèle de facturation prépayée ou postpayée.

Nous générons des produits d'exploitation en octroyant des licences à l'égard de nos produits logiciels, habituellement à perpétuité, mais parfois dans le cadre d'un abonnement. Nos produits d'exploitation proviennent également des frais d'entretien et de soutien et des services spécialisés. Nos produits ont été installés sur les réseaux de 92 fournisseurs de services, y compris des réseaux sans fil, filaires et convergents du volet 1 et du volet 2, comparativement à 19 au début du premier trimestre de l'exercice 2004. Nos clients clés comprennent Verizon Wireless, Sprint Nextel Corp., Metro PCS Wireless Inc., Leap Wireless Inc. et Alcatel-Lucent Canada Inc. (« Alcatel-Lucent Canada »).

Notre succès est principalement attribuable à l'adoption de services de données sur les réseaux sans fil. À mesure que les fournisseurs de services ont déployé des réseaux de données sans fil à haute vitesse en guise de complément à leur offre de services vocaux, leur besoin en produits de contrôle d'accès à leurs réseaux et à leurs applications s'est accru. La première vague de demande de solutions d'accès a commencé par le déploiement de réseaux sans fil 2.5G en 2002

(p. ex., les réseaux de données GSM/GPRS et CDMA IX), avec l'adoption précoce des services de données sans fil sur les réseaux CDMA IX. Cela a stimulé la demande de nos solutions par les fournisseurs de services CDMA tels que Verizon Wireless, Bell Mobilité et Sprint PCS et nous estimons actuellement que 65 % des abonnés du CDMA à l'échelle mondiale sont autorisés au moyen de nos solutions logicielles AAA (« authentification, autorisation et comptabilisation »). En 2005, les tendances qui sous-tendaient la demande de nos produits se sont intensifiées à la faveur du lancement des services 3G, tels que CDMA EV-DO et UMTS/HSDPA. Nous prévoyons une croissance continue du marché des données sans fil à mesure que les réseaux 4G à grande échelle, tels que les réseaux reposant sur WiMAX, seront déployés. Dans le même ordre d'idée, les abonnés s'attendent désormais à être capables d'itinérance entre les réseaux des fournisseurs de services répondant à des normes techniques différentes, y compris les réseaux sans fil étendus et locaux. Nos produits répondent également à cette tendance des consommateurs en permettant aux abonnés l'itinérance entre les technologies et les fournisseurs de services.

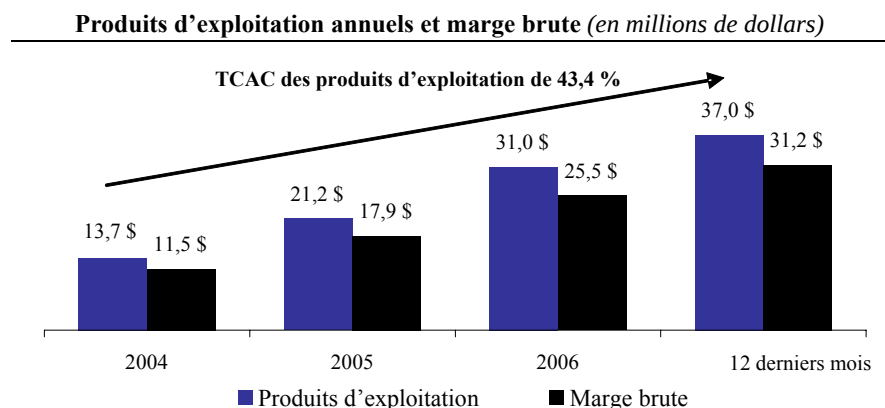
À l'heure actuelle, le marché du sans fil est dominé par deux normes clés concurrentes, GSM et CDMA. La plate-forme prépondérante en matière de services de données sans fil à large bande à l'échelle mondiale, soit la norme à laquelle ont adhéré la majorité des entreprises de télécommunication sans fil du volet 1, est CDMA. Par conséquent, nous avons d'abord axé nos efforts sur la pénétration en profondeur du marché du CDMA et notre logiciel AAA authentifie actuellement une proportion estimative de 65 % des abonnés aux données CDMA dans le monde entier. Notre succès sur les marchés du CDMA nous offre de grandes possibilités de poursuivre la mise au point de nos produits destinés aux marchés de quatrième génération (4G) en émergence tels que WiMAX qui, à de nombreux égards, ont des exigences réseau similaire à celles du CDMA. Nous prévoyons également être en mesure de tirer parti de notre position dominante en CDMA afin d'accroître nos efforts de vente et de commercialisation actuels sur le marché du GSM.

Nous commercialisons et vendons nos produits par l'intermédiaire de circuits de vente directe et indirecte. Notre effectif de vente directe cible principalement les fournisseurs de services du volet 1 et certains fournisseurs du volet 2. Notre circuit de vente indirecte est constitué d'un réseau de revendeurs et d'intégrateurs de systèmes situés dans les Amériques, en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique (« EMOA ») et en Asie du Pacifique (« APAC »). Nos revendeurs principaux comprennent Alcatel-Lucent Canada, Alvarion Ltd., Motorola Inc., Nortel Networks Ltd., Starent Networks, Corp. et Syniverse Technologies Inc.

Nous estimons que nos clients ont adopté nos solutions pour un certain nombre de raisons, dont les suivantes :

- notre plate-forme technologique robuste et modulaire qui n'est rattachée à aucun fournisseur et fonctionne avec toutes les technologies d'accès principales;
- nos antécédents de longue date et notre solide crédibilité auprès des fournisseurs de services de classe transporteur;
- nos liens stratégiques clés avec les fournisseurs de pointe du secteur et les partenaires intermédiaires;
- nos solutions d'une grande extensibilité qui peuvent être optimisées sans coupure afin de combler les besoins en évolution des fournisseurs de services.

Nos produits d'exploitation ont augmenté d'année en année au cours des quatre derniers exercices, et nous avons été rentables au cours des 14 derniers trimestres. De l'exercice 2004 jusqu'à la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2007, nos produits d'exploitation sont passés de 13,7 M\$ à 37,0 M\$, soit un taux de croissance annuel composé (« TCAC ») de 43,4 %. Au cours de la même période, le pourcentage de la marge brute est demeuré solide, s'établissant en moyenne à 83,7 % au cours des trois derniers exercices et à 84,5 % au cours de la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2007.



Les éléments clés de notre stratégie de croissance comprennent les suivants :

- l'accroissement du taux de pénétration de nos solutions au sein de notre clientèle existante;
- l'expansion de notre ensemble de solutions grâce au lancement de services à large bande et de nouvelles applications telles que la voix sur IP, la vidéo sur demande et la télévision sur IP;
- l'adoption croissante de nos produits sur les réseaux sans fil, filaires et convergents;
- l'expansion de nos solutions sur d'autres marchés géographiques.

Outre nos initiatives stratégiques internes principales, nous pouvons envisager des acquisitions choisies de technologies, de produits ou d'entreprises complémentaires afin d'accélérer notre expansion dans un ou plusieurs des secteurs mentionnés ci-dessus.

Le placement

Émetteur :	Corporation de systèmes Bridgewater
Montant du placement :	● \$ (● actions ordinaires de Bridgewater et ● actions ordinaires des actionnaires vendeurs) Si l'option d'attribution excédentaire est levée en totalité, Bridgewater et les actionnaires vendeurs vendront jusqu'à ● actions ordinaires supplémentaires. Voir « Mode de placement ».
Prix d'émission :	● \$ par action placée
Option d'attribution excédentaire :	Nous et les actionnaires vendeurs avons octroyé aux preneurs fermes une option d'attribution excédentaire permettant à ceux-ci d'acheter, pendant la période de 30 jours suivant la clôture, jusqu'à ● actions ordinaires supplémentaires au prix de ● \$ chacune. Voir « Mode de placement ».
Actions en circulation :	Avant le présent placement, 18 481 201 actions ordinaires. • En présumant la réalisation du présent placement : ● actions ordinaires (● actions ordinaires en présumant la levée intégrale de l'option d'attribution excédentaire). • Le nombre d'actions ordinaires en circulation indiqué ci-dessus ne tient pas compte des 4 109 034 actions ordinaires, au total, qui peuvent être émises ou sont disponibles à des fins d'émission au moment de la levée des options en circulation dans le cadre de notre régime modifié (au sens donné à ce terme à la rubrique intitulée « Options d'achat de titres »). Voir « Options d'achat de titres ».
Emploi du produit :	Nous avons l'intention d'affecter le produit net du présent placement comme suit : • environ 10 % à 15 % serviront à accroître notre capacité d'assurer des services spécialisés, notamment des services de consultation, de conception et de mise au point de solutions sur mesure, de configuration et de déploiement; • environ 20 % à 25 % serviront à accroître notre gamme de produits au moyen de l'accélération de la mise au point de nouveaux produits et services, y compris des produits clé en main et l'octroi de licences ciblées permettant l'utilisation de solutions des tiers des produits clé en main; • environ 15 % à 20 % serviront à implanter nos activités de vente et de commercialisation sur de nouveaux marchés. Nous prévoyons affecter la tranche restante du produit net aux fins du fonds de roulement, aux fins générales de l'entreprise et aux fins d'acquisitions choisies de nouveaux produits, technologies et entreprises qui nous permettront d'accroître nos activités actuelles ou seront complémentaires ou liées d'une autre manière à celles-ci, ou de placements dans de tels produits, technologies et entreprises. De telles acquisitions ou de tels placements seront faits conformément à notre stratégie de croissance. Voir « Activités de la Société – Stratégie de croissance ». Voir « Emploi du produit ».
Inscription :	Nous demandons à la TSX d'inscrire nos actions ordinaires à sa cote sous le symbole « BWC ». L'inscription aura pour condition que nous remplissions toutes les exigences de celle-ci en matière d'inscription.
Actionnaires vendeurs :	Certains actionnaires placent, au total, ● actions ordinaires dans le cadre du placement secondaire. Compte tenu du présent placement, les

Convention de blocage :	actionnaires actuels détiendront, au total, ● % des actions ordinaires en circulation (● % en présumant que l’option d’attribution excédentaire est levée en totalité), y compris les actionnaires vendeurs qui seront propriétaires de ● % des actions ordinaires en circulation. (● % en présumant que l’option d’attribution excédentaire est levée en totalité). Voir « Actionnaires principaux et actionnaires vendeurs ». Des actionnaires qui détiennent, au total, environ 78,9 % de nos actions ordinaires en circulation avant le présent placement, y compris les actionnaires vendeurs, tous les actionnaires qui détiennent plus de 1,5 % de nos actions ordinaires (compte tenu de la dilution) et nos hauts dirigeants et administrateurs ont conclu une convention de blocage contractuelle avec les preneurs fermes à l’égard de la totalité des actions ordinaires qu’ils détiennent actuellement (y compris les options d’achat d’actions ordinaires et les actions ordinaires acquises ultérieurement dans le cadre de la levée de ces options) d’une durée pouvant aller jusqu’à 12 mois après la clôture du présent placement. La moitié des titres visés par cette convention seront libérés six mois après la clôture du présent placement, et l’autre moitié, douze mois après celle-ci. Après la clôture du présent placement, ces actionnaires seront propriétaires véritables, directement ou indirectement, de ● % des actions ordinaires en circulation, compte tenu de la dilution (● % des actions ordinaires en circulation si l’option d’attribution excédentaire est levée en totalité). Voir « Mode de placement – Conventions de blocage ». Nous avons convenu de ne pas, pendant la période de 180 jours suivant la clôture du présent placement, vendre ou émettre d’autres actions ordinaires ou titres convertibles en actions ordinaires, sauf dans le cadre de notre régime modifié et de l’option d’attribution excédentaire, ou négocier ou conclure des conventions en vue de la vente ou de l’émission de tels actions ordinaires ou titres, sans le consentement préalable de Marchés mondiaux CIBC Inc. et de Marchés des capitaux Genuity S.E.N.C., pour le compte des preneurs fermes, qui ne pourront refuser de donner leur consentement sans motif valable. Voir « Mode de placement – Conventions de blocage ». Facteurs de risque : Un placement dans nos actions ordinaires comporte un certain nombre de facteurs de risque. Les acquéreurs éventuels devraient examiner avec soin les renseignements énoncés à la rubrique intitulée « Facteurs de risque » et les autres renseignements qui figurent dans le présent prospectus avant d’acheter des actions ordinaires.
---------------------------------------	---

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les principales données financières consolidées suivantes devraient être lues parallèlement aux états financiers et aux notes complémentaires inclus ailleurs dans le présent prospectus. Les tableaux suivants présentent les principales données financières pour les périodes et aux dates indiquées et sont tirées de nos états financiers consolidés vérifiés pour chacun des trois derniers exercices complets et de nos états financiers consolidés non vérifiés pour les périodes de neuf mois terminées les 30 septembre 2007 et 2006 et pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 2007. Les résultats historiques ne sont pas nécessairement révélateurs des résultats pour toute période ultérieure.

Données des états consolidés des résultats

	Périodes de neuf mois terminées les 30 septembre		Période de douze mois terminée le	Exercices terminés les 31 décembre		
	2007	2006	2007	2006	2005	2004
	(en milliers de dollars, sauf les montants par action et les nombres d'actions)					
Produits d'exploitation						
Tirés des produits.....	19 518 \$	16 033 \$	27 291 \$	23 807 \$	16 407 \$	9 919 \$
Tirés des services et du soutien	7 905	5 394	9 666	7 155	4 748	3 772
	27 423	21 427	36 957	30 962	21 155	13 691
Coût des ventes.....	4 036	3 796	5 740	5 500	3 277	2 154
Marge brute	23 387	17 631	31 217	25 462	17 878	11 537
Charges d'exploitation						
Frais de vente et de commercialisation	10 125	8 264	13 460	11 598	7 605	3 821
Frais de recherche et de développement.....	9 793	6 242	12 579	9 029	5 328	4 183
Frais généraux et administratifs.....	1 825	1 511	2 727	2 414	1 746	1 523
Rémunération à base d'actions	150	141	202	193	167	135
	21 893	16 158	28 968	23 234	14 846	9 662
Bénéfice avant les éléments suivants	1 494	1 473	2 249	2 228	3 032	1 875
(Perte) gain de change	(1 081)	(128)	(341)	612	(277)	(108)
Intérêts créditeurs	453	319	634	500	375	303
Perte sur cession d'immobilisations	—	(33)	—	(33)	(158)	(58)
Autre bénéfice (perte)	8	(6)	8	(6)	11	9
Bénéfice avant impôts	874	1 625	2 550	3 301	2 983	2 021
Économie d'impôts futurs	—	—	7 500	7 500	—	—
Bénéfice net pour la période	874 \$	1 625 \$	10 050 \$	10 801 \$	2 983 \$	2 021 \$
Bénéfice par action – de base.....	0,05 \$	0,09 \$	0,55 \$	0,59 \$	0,16 \$	0,11 \$
Bénéfice par action – dilué.....	0,04 \$	0,08 \$	0,48 \$	0,55 \$	0,16 \$	0,11 \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – de base	18 449 727	18 352 738	18 436 384	18 363 980	18 286 821	18 208 978
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – dilué	20 813 315	19 424 683	20 783 057	19 748 737	18 816 596	18 214 665

Données du bilan consolidé

	Au 30 septembre	Aux 31 décembre	
	2007	2006	2005
	(en milliers de dollars)		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	16 821 \$	21 194 \$	15 302 \$ ⁽¹⁾
Débiteurs	5 302	4 263	3 617
Fonds de roulement	22 093	21 292	18 015
Total de l'actif	42 058	42 587	25 578
Produits reportés	7 189	7 773	4 287
Capitaux propres	32 117	30 995	19 869

(1) Au 31 décembre 2005, la trésorerie et les équivalents de trésorerie incluaient un effet à recevoir de 12 500 000 \$.

CORPORATION DE SYSTÈMES BRIDGEWATER

Notre société a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 3 avril 1997.

Notre bureau de direction et siège social est situé au 303, Promenade Terry Fox, bureau 500, Ottawa (Ontario) K2K 3J1. Nous avons également des bureaux aux États-Unis, au Royaume-Uni et à Singapour. L'adresse de notre site Web est le www.bridgewatersystems.com. Notre site Web et les renseignements qu'il contient ou qui y sont mentionnés ne sont pas intégrés par renvoi au présent prospectus.

Immédiatement avant la clôture du présent placement, toutes les actions ordinaires sans droit de vote de catégorie B seront converties en actions ordinaires à droit de vote de catégorie A et toutes les actions ordinaires à droit de vote de catégorie A seront alors appelées actions ordinaires. Voir « Restructuration » et « Description du capital-actions ».

Nous avons deux filiales, Bridgewater Systems Inc., société par actions dont nous sommes propriétaires exclusifs et qui a été constituée en vertu des lois du Delaware, et Bridgewater Systems (UK) Limited, société par actions dont nous sommes propriétaires exclusifs et qui a été constituée en vertu des lois de l'Angleterre et du Pays de Galles. À moins que le contexte n'exige une interprétation différente, dans le présent prospectus, « Bridgewater », « notre société », « nous », « notre » et « nos » englobent Corporation de systèmes Bridgewater, Bridgewater Systems Inc. et Bridgewater Systems (UK) Limited.

ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Aperçu

Bridgewater est un fournisseur de pointe de solutions logicielles en temps réel à rendement élevé qui permettent aux fournisseurs de services de contrôler de façon dynamique la manière dont les abonnés accèdent aux réseaux, au contenu et aux applications. Nos produits centralisent, stockent et gèrent les renseignements cruciaux qui servent à établir les droits aux services, les préférences et les profils de facturation des abonnés, assurent la qualité du service et gèrent l'utilisation de la bande passante. Les fournisseurs de services adoptent nos solutions afin de déployer rapidement du contenu et des applications, d'augmenter le nombre d'opérations d'abonnés que leurs réseaux peuvent soutenir et de mieux garantir leurs produits d'exploitation. Nos solutions permettent aux fournisseurs de services d'accroître leurs produits moyens par d'abonné (« PMA »), de réduire l'attrition des abonnés et de diminuer les frais d'exploitation.

La croissance du secteur des services de télécommunication découle en grande partie de l'adoption massive des appareils sans fil et de l'accessibilité généralisée des réseaux à large bande. Cette croissance a favorisé des percées marquées dans le perfectionnement et la diversification des applications et des services fournis aux abonnés, mettant à rude épreuve les architectures et méthodes d'exploitation traditionnelles. Plus particulièrement, les fournisseurs de services sont aux prises avec la complexité accrue attribuable au cloisonnement des renseignements sur les clients, à la disparité des infrastructures des réseaux et à la grande variété de contenu et d'applications de tiers, exacerbée par la croissance du nombre d'abonnés et d'opérations d'abonnés. D'une grande extensibilité, nos solutions logicielles permettent aux fournisseurs de services de gérer efficacement les défis posés par le nombre élevé d'opérations et les réseaux de classe transporteur, y compris les réseaux sans fil, filaires et convergents.

Par exemple, l'un de nos clients du volet 1, Verizon Wireless, a créé un portail mobile complet afin de transmettre du contenu, des jeux et du multimédia en continu à des millions d'abonnés. Nos produits authentifient l'abonné qui tente d'accéder au réseau, vérifient que le contenu choisi par celui-ci correspond à son profil d'âge, s'assurent que le réseau et l'appareil de l'abonné sont en mesure de transmettre et de recevoir le contenu et, enfin, vérifient si l'abonné est en mesure de payer le contenu selon le modèle de facturation prépayée ou postpayée.

Nous générons des produits d'exploitation en octroyant des licences à l'égard de nos produits logiciels, habituellement à perpétuité, mais parfois dans le cadre d'un abonnement. Nos produits d'exploitation proviennent également des frais d'entretien et de soutien et des services spécialisés. Nos produits ont été installés sur les réseaux de 92 fournisseurs de services, y compris des réseaux sans fil, filaires et convergents du volet 1 et du volet 2, comparativement à 19 au début du premier trimestre de l'exercice 2004. Nos clients clés comprennent Verizon Wireless, Sprint Nextel Corp., Metro PCS Wireless Inc., Leap Wireless Inc. et Alcatel-Lucent Canada Inc. (« Alcatel-Lucent Canada »).

Notre succès est principalement attribuable à l'adoption de services de données sur les réseaux sans fil. À mesure que les fournisseurs de services ont déployé des réseaux de données sans fil à haute vitesse en guise de complément à leur offre de services vocaux, leur besoin en produits de contrôle d'accès à leurs réseaux et à leurs applications s'est accru. La première vague de demande de solutions d'accès a commencé par le déploiement de réseaux sans fil 2.5G en 2002 (p. ex., les réseaux de données GSM/GPRS et CDMA 1X), avec l'adoption précoce des services de données sans fil sur les

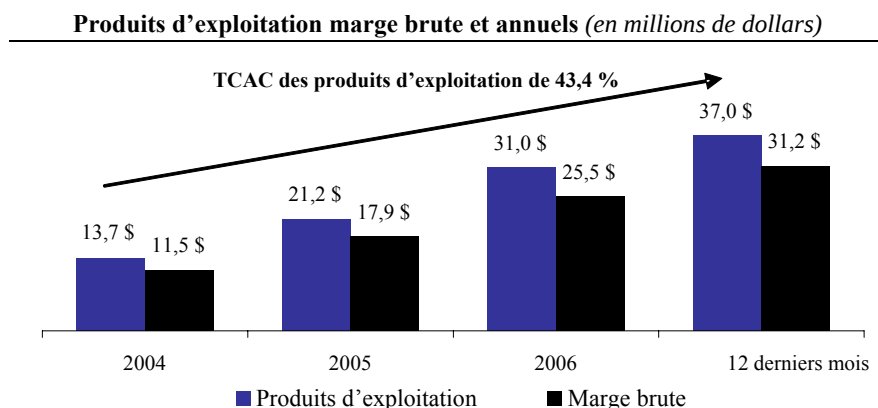
réseaux CDMA IX. Cela a stimulé la demande de nos solutions par les fournisseurs de services CDMA tels que Verizon Wireless, Bell Mobilité et Sprint PCS et nous estimons actuellement que 65 % des abonnés du CDMA à l'échelle mondiale sont autorisés au moyen de nos solutions logicielles AAA (« authentification, autorisation et comptabilisation »). En 2005, les tendances qui sous-tendaient la demande de nos produits se sont intensifiées à la faveur du lancement des services 3G, tels que CDMA EV-DO et UMTS/HSDPA. Nous prévoyons une croissance continue du marché des données sans fil à mesure que les réseaux 4G à grande échelle, tels que les réseaux reposant sur WiMAX, seront déployés. Dans le même ordre d'idée, les abonnés s'attendent désormais à être capables d'itinérance entre les réseaux des fournisseurs de services répondant à des normes techniques différentes, y compris les réseaux sans fil étendus et locaux. Nos produits répondent également à cette tendance des consommateurs en permettant aux abonnés l'itinérance entre les technologies et les fournisseurs de services.

Nous commercialisons et vendons nos produits par l'intermédiaire de circuits de vente directe et indirecte. Notre effectif de vente directe cible principalement les fournisseurs de services du volet 1 et certains fournisseurs du volet 2. Notre circuit de vente indirecte est constitué d'un réseau de revendeurs et d'intégrateurs de systèmes situés dans les Amériques, en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique (« EMOA ») et en Asie du Pacifique (« APAC »). Nos revendeurs principaux comprennent Alcatel-Lucent Canada, Alvarion Ltd., Motorola Inc., Nortel Networks Ltd., Starent Networks, Corp. et Syniverse Technologies Inc.

Nous estimons que nos clients ont adopté nos solutions pour un certain nombre de raisons, dont les suivantes :

- notre plate-forme technologique robuste et modulaire qui n'est rattachée à aucun fournisseur et fonctionne avec toutes les technologies d'accès principales;
- nos antécédents de longue date et notre solide crédibilité auprès des fournisseurs de services de classe transporteur;
- nos liens stratégiques clés avec les fournisseurs de pointe du secteur et les partenaires intermédiaires;
- nos solutions d'une grande extensibilité qui peuvent être optimisées sans coupure afin de combler les besoins en évolution des fournisseurs de services.

Nos produits d'exploitation ont augmenté d'année en année au cours des quatre derniers exercices, et nous avons été rentables au cours des 14 derniers trimestres. De l'exercice 2004 jusqu'à la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2007, nos produits d'exploitation sont passés de 13,7 M\$ à 37,0 M\$, soit un taux de croissance annuel composé (« TCAC ») de 43,4 %. Au cours de la même période, le pourcentage de la marge brute est demeuré solide, s'établissant en moyenne à 83,7 % au cours des trois derniers exercices et à 84,5 % au cours de la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2007.



Nous sommes rentables depuis le deuxième trimestre de l'exercice 2004 et, au cours de la période de douze mois terminée le 30 septembre 2007, nous avons généré un bénéfice net de 2,6 M\$ (sans tenir compte des recouvrements d'impôt sur le revenu futurs).

Notre société a été fondée en 1997 et notre siège social est situé à Ottawa, en Ontario. En date du 30 septembre 2007, nous avons 201 employés, travaillant principalement à notre installation d'Ottawa, au sein d'équipes de recherche et développement, d'assurance de la qualité, de soutien, d'expansion des affaires, de commercialisation, de gestion des produits et d'administration. Nous avons du personnel de vente dans les Amériques, en Europe et en Asie du Pacifique,

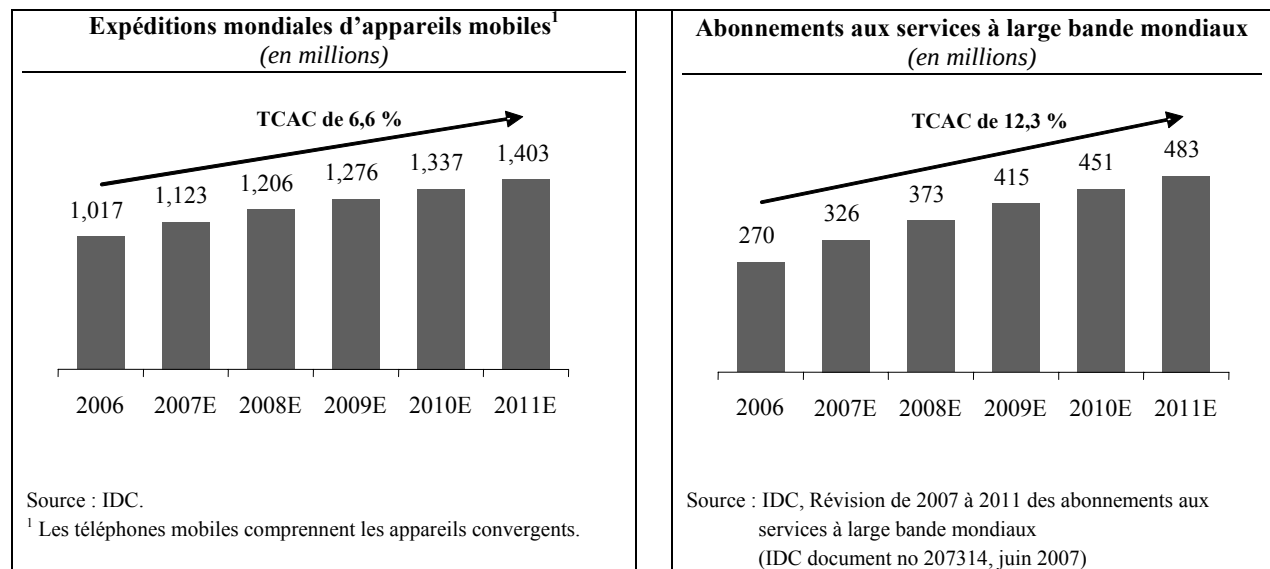
qui assure le soutien de nos circuits de vente directe et indirecte. Nous avons mis sur pied des équipes techniques avant et après-vente qui sont chargées de l'installation, de la configuration et du soutien de nos produits à l'échelle mondiale, notre équipe de soutien principale étant située à Ottawa.

Nous avons reçu de nombreux honneurs et prix du milieu des affaires, de la collectivité et du secteur, dont les suivants :

- nous avons été nommés au Palmarès Wireless Fast 50 de Deloitte, qui reconnaît les 50 sociétés du sans fil qui connaissent la croissance la plus rapide en Amérique du Nord (octobre 2007);
- nous avons été classés parmi les sociétés technologiques dont la croissance est la plus rapide au Canada du Palmarès Canadian Technology Fast 50 de Deloitte (septembre 2007 et septembre 2005);
- nous nous sommes classés au quatrième rang de la liste des dix meilleures sociétés fermées de Light Reading (juillet 2005);
- Russell Freen, chef des technologies et administrateur de notre société, a été nommé entrepreneur de l'année (région de l'Ontario) par Ernst & Young dans la catégorie des technologies de l'information (octobre 2006).

Aperçu du secteur

Le marché des services sans fil, filaires à large bande et des forfaits triples est en croissance rapide. La croissance du secteur du sans fil est largement attribuable à la fonctionnalité accrue et au coût moindre des appareils mobiles. Nous estimons que le marché des appareils mobiles, y compris les appareils convergents, continuera de croître. Selon IDC, les expéditions mondiales d'appareils mobiles se sont établies à 1,02 milliard d'unités en 2006 et on s'attend à ce qu'elles atteignent 1,40 milliard d'unités d'ici 2011, soit un TCAC de 6,6 %. On prévoit que ces appareils permettront aux abonnés d'accéder à de nouvelles applications vidéo et de données. La demande d'accès sans fil à large bande est également appelée à croître considérablement, car les consommateurs recherchent toujours des connexions plus rapides à l'Internet. En outre, la hausse du nombre d'abonnés est attribuable à la concurrence accrue d'autres fournisseurs faisant leur entrée sur le marché, ainsi qu'à la tarification mensuelle plus abordable de la bande passante et au choix accru d'ensembles à large bande offerts aux utilisateurs finaux, personnalisés pour combler les besoins d'une clientèle diversifiée. Selon IDC, le nombre d'abonnements aux services à bande passante mondiaux devrait croître pour passer de 270 millions en 2006 à 483 millions en 2011, soit un TCAC de 12,3 %. À la faveur de l'accès accru à la bande passante, les fournisseurs de services seront en mesure d'offrir à leurs clients une gamme de plus en plus étendue d'applications vidéo, vocales et de données, y compris l'IPTV et la voix sur IP.



Défis posés aux fournisseurs de services

Nos solutions de gestion et de contrôle axées sur les abonnés s'attaquent aux défis qui sont propres aux réseaux sans fil, filaires et convergents. Quelque soit le type de réseau, le contrôle de l'accès réseau et le contrôle des droits deviennent de plus en plus complexes en raison de la croissance en chiffres absolus du nombre d'abonnés et du nombre croissant et de

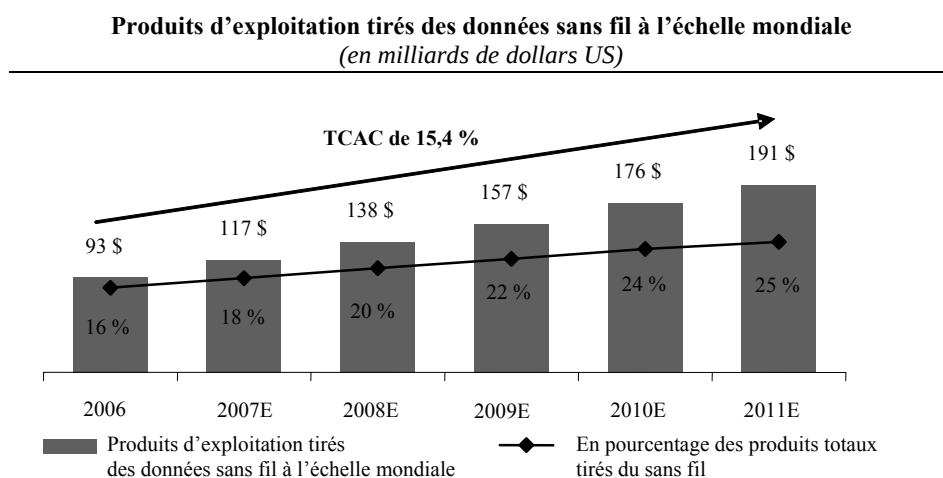
la complexité accrue des applications et des services. Globalement, ces facteurs favorisent une croissance considérable du volume d'opérations d'abonnés. Les fournisseurs de services construisent depuis longtemps leurs réseaux en compartiments ou « silos » d'applications et de services. Cette compartimentation, qui se manifeste habituellement par des solutions de bout en bout propres à un fournisseur, permet de déployer à faible risque de nouveaux services de données sans fil ou IP non testés. Dans de telles conditions, chaque silo d'applications ou de services peut comporter sa propre base de données des abonnés, son propre contrôle d'accès au réseau et ses propres sous-systèmes en matière de politiques, tous ces sous-systèmes étant proportionnés indépendamment des autres silos de services et d'applications. Toutefois, à mesure que le volume d'applications, de services, d'abonnés et d'opérations augmente, les architectures en silo traditionnelles et leurs sous-systèmes sous-jacents ne peuvent plus être proportionnés pour répondre à la demande. Les fournisseurs de services aux prises avec ces défis peuvent réagir en mettant en œuvre des solutions à court terme provenant de leurs fournisseurs de matériel réseau ou de fournisseurs de logiciels indépendants, en achetant des solutions de gestion des politiques de remplacement, en acquérant des solutions de contrôle d'accès réseau et de gestion des abonnés ou en transférant leur architecture réseau vers des environnements multimédia IP (« IMS ») ou des plates-formes de prestation de service (« SPD »). Chacune de ces stratégies constitue un point d'entrée pour nos solutions.

Réseaux sans fil

Par le passé, les services vocaux constituaient le service et la source de produits d'exploitation principaux des fournisseurs de services mobiles. Selon IDC, les produits d'exploitation tirés des services vocaux sont appelés à diminuer, passant de 84 % des produits d'exploitation totaux mondiaux tirés du sans fil en 2006 à 75 % en 2011, en raison de plusieurs facteurs comprenant la banalisation, l'intensité de la concurrence et les bouleversements causés par la voix sur IP. Pour compenser le déclin de leurs services vocaux traditionnels, les fournisseurs de services ont investi massivement dans l'infrastructure de données, les combinés et les services sans fil. Les applications et les services de données mobiles, tels que le SEMC, le courriel mobile, les jeux, les sonneries de téléphone, les tonalités de retour d'appel, le téléchargement de musique et la télévision mobile, sont devenues des moteurs de croissance des produits d'exploitation pour les fournisseurs de services mobiles.

Les nouveaux projets d'applications et de services lancés par les fournisseurs de services sans fil ont considérablement accru la complexité des liens avec les abonnés, rendant plus difficile le déploiement de nouveaux services et l'assurance d'une expérience enrichissante pour les abonnés. Les fournisseurs de services sans fil ont recours à nos solutions pour relever ces défis en gérant et en contrôlant la façon dont les abonnés interagissent avec les réseaux, les applications et les services.

À la faveur du passage à des applications de données et vidéo à marge plus élevée, les fournisseurs de services prévoient une forte croissance des produits d'exploitation tirés des données. Selon IDC, les produits d'exploitation tirés des données sans fil à l'échelle mondiale devraient passer de 93 G\$ US en 2006 à 191 G\$ US en 2011, soit un TCAC de 15,4 %.



Source : IDC

À l'heure actuelle, le marché du sans fil est dominé par deux normes clés concurrentes, GSM et CDMA. Dans la plupart des pays, les fournisseurs de services prépondérants sur le marché ont déployé les normes dites 3G. Les normes 3G

ou de troisième génération régissant les téléphones mobiles ont été implantées afin de permettre aux fournisseurs de services d'offrir aux abonnés une gamme plus étendue de services plus avancés tout en augmentant la capacité des réseaux grâce à l'amélioration de l'efficacité d'utilisation du spectre. Ces services comprennent la téléphonie sans fil interurbaine planifiée et les données sans fil à large bande, le tout dans un environnement mobile.

Selon Strategy Analytics, le nombre d'abonnés du CDMA 3G à l'échelle mondiale devrait atteindre 480 millions en 2011, en hausse de 178 millions par rapport à 302 millions à la fin de 2006. Outre la norme CDMA, les exploitants du GSM ont investi considérablement afin d'accroître la capacité en bande passante de leurs réseaux. Selon Strategy Analytics, le nombre d'utilisateurs du GSM 3G dans le monde entier est passé d'aucun à la fin de 2000 à 96 millions à la fin de 2006. En outre, Strategy Analytics prévoit que le nombre d'abonnés du GSM 3G atteindra 972 millions à l'échelle mondiale en 2011.

La prochaine génération de la norme de communication sans fil 3G est la norme 4G, qui est en mesure d'offrir une solution IP globale où la voix, les données et le multimédia en continu peuvent être transmis aux abonnés n'importe où, n'importe quand et à un débit beaucoup plus élevé que celui qui était offert par les générations précédentes. Cette capacité est appelée sans fil à large bande. Selon la Global Mobile Suppliers Association, il y a 134 réseaux déployés commercialement dans le monde, qui soutiennent 131 millions d'abonnés et sont en activité dans 59 pays.

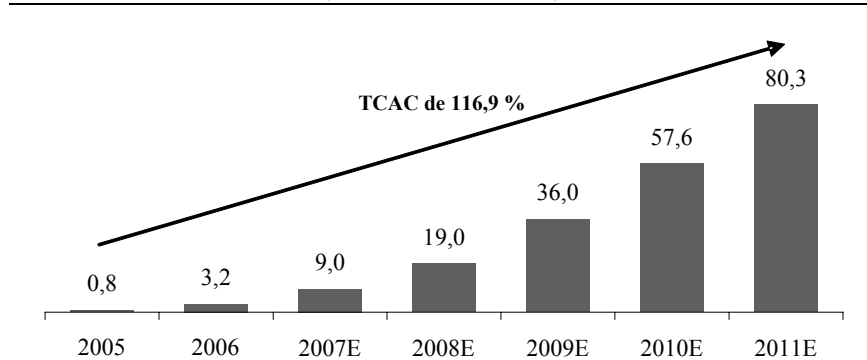
On peut dire que la technologie à large bande qui cause le plus de bouleversements est WiMAX, qui est destinée à réduire les barrières au déploiement généralisé de l'accès à la bande passante grâce à des solutions sans fil conformes aux normes, mises au point de manière à fournir des services fixes et mobiles omniprésents tels que la voix sur IP, la messagerie, la vidéo, le multimédia en continu et d'autres formes de trafic IP. WiMAX permet la transmission de l'accès à la bande passante du dernier kilomètre sans nécessiter la visibilité directe. Sa facilité d'installation, son vaste rayonnement, son faible coût et sa souplesse font qu'elle convient à divers déploiements, y compris dans les régions géographiques étendues et les zones rurales, urbaines ou sous-développées où les solutions filaires et les autres solutions sans fil ne peuvent pas être déployées facilement et où la visibilité directe n'est pas possible. Plusieurs déploiements de WiMAX ont été annoncés récemment, dont ceux de Sprint Nextel Corp., Clearwire Corporation, FarEasTone Telecom et Pipex Communications plc.

Nos solutions permettent aux exploitants de réseaux sans fil de déployer des services avancés transmis par les réseaux 3G et 4G rapidement et efficacement, tout en assurant la qualité du service.

Réseaux filaires

Les fournisseurs de services filaires migrent de plus en plus vers les infrastructures IP pour lancer de nouveaux services et applications plus rapidement et plus efficacement. De nombreux fournisseurs de services prévoient générer des produits d'exploitation accrus à partir de leur nouvelle infrastructure IP en lançant des applications telles que l'IPTV et la vidéo sur demande. Bien que le modèle d'entreprise actuel de l'IPTV soit fondé principalement sur les films sur demande et les événements sportifs à la carte, nous prévoyons que de nouveaux modèles d'entreprise et technologies de transmission faciliteront l'émergence de la « vraie » télévision sur IP, où les téléspectateurs pourront choisir exactement l'émission qu'ils veulent écouter, quand ils le veulent, sur le réseau et l'appareil de leur choix. Nos solutions offrent un point de décision logique unique sur le réseau IP, à partir duquel les abonnés peuvent modéliser leur expérience. En raison des avantages que procure la transmission de vidéo sur le réseau IP, l'IPTV devrait connaître une croissance considérable. iSuppli prévoit que le nombre d'abonnés de l'IPTV dans le monde atteindra 80,3 millions en 2011, soit un TCAC de 116,9 % par rapport à 2005.

Prévision du nombre d'abonnés à la vidéo IPTV dans le monde entier
(en millions d'abonnés)



Source : iSuppli.

Réseaux convergents

Un réseau convergent est capable de transmettre un mélange d'applications en forfaits triples et quadruples. À l'échelle des entreprises, la convergence résulte de fusions et d'alliances entre les fournisseurs de services sans fil, filaires et de câblodistribution, et d'offres spéciales faites par ceux-ci. À l'échelle de l'exploitation, la convergence nécessite l'intégration de technologies, d'exploitants, de services et d'abonnés multiples, alimentant la nécessité de la portabilité du service, d'une expérience uniforme pour l'abonné et de l'utilisation du réseau le plus approprié (par exemple, dans les réseaux convergents fixes-mobiles). Nos solutions offrent aux réseaux convergents une représentation unifiée de leurs abonnés, ce qui permet aux fournisseurs de services de gérer les abonnés dans les réseaux et applications à accès multiple. Grâce à nos produits, les fournisseurs de services convergents peuvent offrir des services qui se démarquent au moyen de solutions regroupées, atteindre l'efficacité en matière de gestion grâce à une infrastructure de gestion des politiques commune et soutenir des modèles d'entreprise multiples (tels que les services de gros et de détail). Alors que d'autres solutions exigent que les fournisseurs de services en réseaux convergents utilisent des systèmes distincts de gestion des politiques en matière d'abonnés pour chacun de leurs réseaux, nos solutions permettent de déployer une plate-forme unique à l'échelle de leurs réseaux, sans égard au type de réseau ni à la technologie d'accès.

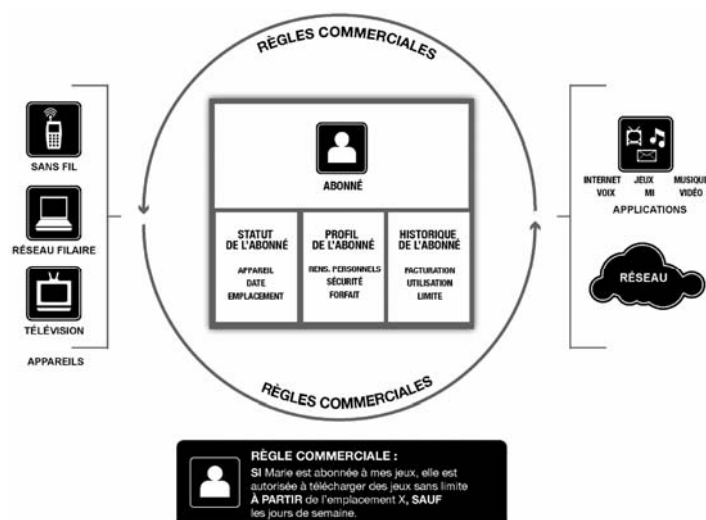
Nos solutions

Nous offrons des solutions logicielles en temps réel à rendement élevé qui permettent aux fournisseurs de services de contrôler de façon dynamique la façon dont les abonnés accèdent aux réseaux, au contenu et aux applications, d'assurer la qualité du service et de gérer l'utilisation de la bande passante. Nos solutions sont axées sur l'expérience des abonnés, par opposition à d'autres solutions qui visent davantage les appareils, les applications ou les réseaux. Nos solutions de gestion des politiques axées sur les abonnés ciblent les éléments suivants :

- contrôle d'accès réseau – authentifier les abonnés en vue de permettre à ceux-ci d'accéder plus rapidement au réseau;
- contrôle des droits d'accès – s'assurer que les abonnés ont accès aux applications et au contenu appropriés;
- gestion des abonnés – centraliser les politiques en matière d'abonnés et les données de profil.

Nos solutions créent un point de décision intelligent qui contrôle l'accès des abonnés aux réseaux, aux ressources et aux applications à partir de n'importe quel appareil. Nos solutions gèrent des renseignements clés sur l'abonné, dont des renseignements quant aux profils dynamique et statique qui se rapportent aux droits et à l'historique de l'abonné, afin d'élaborer une représentation unifiée de l'abonné en temps réel. En plaçant les renseignements sur les abonnés et les politiques qui se trouvent dans le réseau le plus près possible des points d'accès des abonnés, nos solutions fournissent une norme plus efficace et plus rigoureuse en matière de contrôle des réseaux et de prestation des services que les méthodes traditionnelles. Par conséquent, les fournisseurs de services peuvent créer des politiques extrêmement souples qui sont liées étroitement aux besoins de l'entreprise et aux droits des abonnés. Les abonnés bénéficient ainsi d'une expérience optimale, ce qui améliore la rétention, diminue les frais d'exploitation et permet l'augmentation des RMPU. Nos solutions peuvent être déployées en tant que produits autonomes ou au sein d'une SPD ou d'un IMS.

Point de décision en matière de politiques axées sur les abonnés



Voici quelques exemples de la façon dont nos produits sont déployés afin de combler les besoins des fournisseurs de services CDMA, GSM, WiMAX et sans fil.

- Verizon Wireless (« Verizon »), un grand fournisseur de services CDMA 2000 nord-américain, a ajouté un service de messagerie multimédia et un service de messagerie vocale instantanée afin de compléter sa gamme de services. Verizon avait besoin de choisir une plate-forme AAA afin de s'adapter à la croissance du réseau et à l'accroissement de la charge ainsi que d'établir une plate-forme plus souple en vue d'évoluer vers des normes réseau cruciales et des améliorations qui lui sont propres. Elle a testé un certain nombre d'autres produits AAA et a en fin de compte fait appel à nous aux fins de la conception et de la mise en œuvre d'une solution axée sur notre produit AAA Service Controller. Notre solution a été choisie parce qu'elle tire parti de l'infrastructure en place de Verizon et réduit la durée de l'implantation et les modifications au réseau de celle-ci. Par conséquent, Verizon a été en mesure d'améliorer la prestation de ses services et la conservation de ses produits d'exploitation et de réduire ses frais d'exploitation. Elle a étendu son déploiement de notre produit AAA Service Controller de manière à englober notre produit Application Authorization Server afin de permettre le lancement de l'un des portails les plus populaires et les plus complets de transmission de contenu, de jeux et de multimédia en continu. Lorsqu'un abonné tente d'accéder pour la première fois au réseau de données de Verizon à partir de son appareil mobile, nos produits l'authentifient, lui permettant d'accéder au réseau. Lorsque l'abonné choisit un service de transmission de vidéo en continu, nos produits vérifient que le contenu est approprié au profil d'âge de l'abonné, s'assurent que le réseau et l'appareil de l'abonné sont en mesure de transmettre et de recevoir le contenu et, enfin, vérifient si l'abonné est en mesure de payer le contenu selon un modèle de facturation prépayée ou postpayée. En raison du succès de l'implantation de notre plate-forme AAA, Verizon fait partie de notre clientèle depuis 7 ans, utilisant une vaste gamme de nos produits et de nos services.
- SmarTone Mobile Communications Ltd. (« SmarTone-Vodafone »), exploitant de réseau mobile prépondérant de Hong Kong, avait besoin d'une solution afin de faire en sorte que ses services ciblent certains groupes d'abonnés et de gérer et contrôler les ressources réseau en temps réel. Elle avait également besoin de s'assurer que les abonnés bénéficieraient des ressources appropriées, comme la largeur de bande, en cours d'itinérance, pendant leurs séances d'itinérance. SmarTone-Vodafone a choisi nos produits Network Policy Controller et AAA Service Controller pour répondre à ses besoins. En utilisant notre Network Policy Controller, Smartone-Vodafone peut désormais gérer des politiques réseau en temps réel par abonné et par session sur son réseau HSDPA. Cela lui a permis de créer un volet de services personnalisés, de limiter l'utilisation de la bande passante par des applications telles que le trafic poste à poste et d'imposer des contraintes de temps et d'autres contrôles aux abonnés. SmarTone-Vodafone a déployé notre produit AAA Service Controller afin de pouvoir appliquer une politique de gestion des ressources réseau en fonction de l'heure du jour et des renseignements sur les abonnés, tels que leurs types d'appareils et l'emplacement de ceux-ci.
- L'un des principaux fournisseurs de services WiMAX a choisi notre produit AAA Service Controller en tant que plate-forme principale d'authentification des abonnés qui accèdent à ses ressources réseau dans le cadre de la commercialisation de ses services de mobilité WiMAX et de l'interconnexion avec ses partenaires d'itinérance.

Nous offrons aux fournisseurs de WiMAX des solutions qui sont cruciales pour le fonctionnement et la mise sous tension initiale de leurs réseaux et qui sont conçues afin de pouvoir s'étendre rapidement afin de soutenir des dizaines de millions d'abonnés dans des environnements tant fixes que mobiles. Notre solution a été choisie en raison de l'ampleur de notre soutien des exigences de WiMAX, de notre réputation dans le secteur, de l'interfonctionnement de nos produits et de notre faculté d'adapter efficacement nos solutions à la croissance du réseau et des services des fournisseurs de service.

- Alcatel-Lucent Canada s'est associée avec nous en vue de mettre au point le 5750 Subscriber Services Controller ou « SSC » en tant qu'intergiciel de gestion des abonnés et des politiques réseau destiné à son architecture de transmission de services à forfait triple qui domine le marché. Le 5750 SSC coordonne la concordance des éléments réseau cruciaux et des services auxquels l'abonné a droit, fournit la bande passante, garantit la bande passante pour la durée de l'événement, déclenche le contenu approprié qui doit être transmis et s'assure que l'abonné est facturé en contrepartie du service et du contenu reçus.

Afin d'assurer à Alcatel-Lucent Canada une source d'approvisionnement sûre et de mieux garantir nos produits d'exploitation à l'égard de ce produit SSC, nous avons conclu une convention de licence avec Alcatel-Lucent Canada. Voir « Propriété intellectuelle » et « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes – Alcatel-Lucent Canada Inc. »).

Nos solutions de gestion des politiques axées sur les abonnés procurent aux fournisseurs de services des avantages clés, y compris le pouvoir de faire ce qui suit :

Mieux garantir les produits d'exploitation

- lancer sur le marché plus rapidement les nouveaux services et applications;
- réduire considérablement les pertes de revenus grâce à un contrôle plus serré de l'accès au contenu et aux applications réseau;
- cibler différents segments de marchés en créant une gamme de services regroupés;
- optimiser les réseaux afin d'orienter les ressources réseau vers les secteurs les plus susceptibles de générer des revenus.

Améliorer l'expérience des abonnés

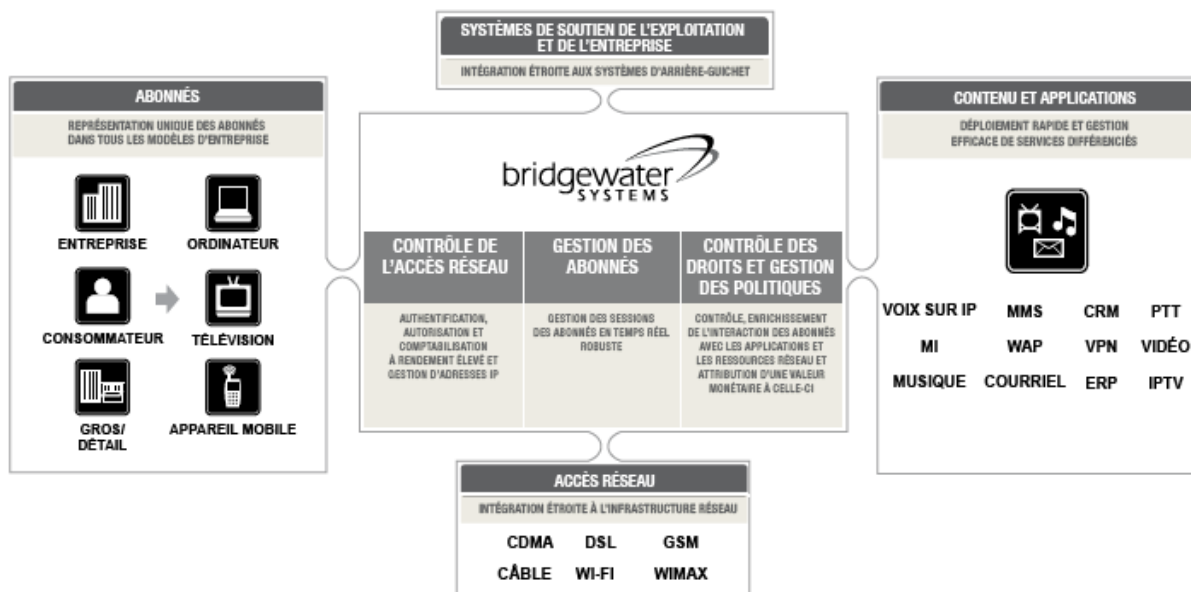
- offrir plus d'options aux abonnés en réagissant plus facilement à l'évolution des réseaux (par exemple, en fournissant de la bande passante en vue de l'utilisation d'applications supplémentaires lorsqu'une capacité de réseau supplémentaire est accessible);
- surveiller l'utilisation afin de s'assurer que la bande passante soit bien répartie (c.-à-d. que les abonnés payent la quantité de ressources réseau qu'ils utilisent);
- permettre aux abonnés d'exercer plus de contrôle sur l'expérience qu'ils vivent et fournir un environnement plus souple et plus convivial;
- personnaliser la commercialisation en fonction du profil des abonnés (y compris les capacités du réseau, les volets de service et la technologie d'accès).

Réduire les frais d'exploitation et les dépenses en immobilisations

- utiliser les réseaux avec une empreinte informatique et une unité centrale plus petites et une capacité de stockage moindre;
- réduire les frais d'exploitation grâce à l'autogestion des abonnés, à la gestion centralisée et à la prestation en continu des changements de niveau de service aux abonnés;
- soutenir des réseaux multiples au moyen d'une infrastructure unique.

Nos produits

Nos produits sont des solutions de classe transporteur extrêmement extensibles et robustes. Étant donné qu'ils sont de nature modulaire, chacun d'entre eux s'interconnectant aux autres produits de notre gamme, les clients ont la possibilité d'ajouter des caractéristiques progressivement, selon leurs besoins.



Produits de contrôle d'accès au réseau

Nos produits de contrôle d'accès au réseau permettent aux fournisseurs de services de déployer des fonctions d'authentification, d'autorisation et de comptabilisation centralisées et la gestion d'adresses IP sur de multiples réseaux d'accès. Nous avons deux produits principaux dans cette catégorie : AAA Service Controller et DHCP Server.

AAA Service Controller

Nous estimons que notre AAA Service Controller est la meilleure solution d'authentification, d'autorisation et de comptabilisation qui soit actuellement déployée sur les réseaux CDMA. Ce produit permet aux fournisseurs de services d'offrir et de contrôler l'accès à des services avancés et différenciés et à l'itinérance des données dans une vaste gamme de technologies et d'infrastructures d'accès.

DHCP Server

Notre DHCP Server permet aux fournisseurs de services à large bande de gérer efficacement les adresses IP, y compris l'attribution rapide d'adresses et l'activation rapide du compte des abonnés ainsi que le repérage de la persistance de l'état des abonnés en temps réel. Ce produit fait en outre partie de notre gamme de produits de gestion des politiques.

Produits de contrôle des droits et de gestion des politiques

Nos de contrôle des droits permettent aux fournisseurs de services de contrôler les liens de validation dynamique entre les abonnés, les applications et les ressources réseau et de leur attribuer une valeur monétaire. Cette catégorie comprend les produits de gestion des politiques en matière d'applications et de réseaux.

Politiques en matière d'applications

Notre Application Authorization Server a été déployé afin d'offrir un référentiel unique des profils d'abonnés en ce qui a trait aux applications et à l'accès au réseau, offrant un point unique de gestion et d'approvisionnement des utilisateurs.

Notre Application Policy Controller de prochaine génération permet de contrôler en temps réel le type de données sur les abonnés qui peuvent être fournies à une application (interne ou de tiers) et les circonstances dans lesquelles elles le sont, ce qui permet aux fournisseurs de services d'enrichir l'expérience vécue par les abonnés.

Politiques en matière de réseaux

Notre Dynamic Broadband Manager a été déployé afin d'offrir une solution complète de gestion des politiques qui confère aux fournisseurs de services le pouvoir de gérer les politiques en matière de réseaux par abonné et par session.

Notre Network Policy Controller de prochaine génération permet aux fournisseurs de services de gérer les ressources réseau en ayant recours à des politiques et à règles commerciales pour contrôler l'expérience vécue par chacun des abonnés.

Subscriber Services Controller d'Alcatel-Lucent (constructeur de matériel)

Nous avons octroyé une licence à Alcatel-Lucent Canada à titre de constructeur de matériel à l'égard de son produit Subscriber Services Controller (« SSC »), qui fait partie de sa gamme de produits d'IPTV. Le SSC est fondé sur notre produit Dynamic Broadband Manager et coordonne la concordance des éléments réseau cruciaux et des services auxquels l'abonné a droit (ce que le prix payé par celui-ci lui permet de faire ou de voir sur le réseau), fournit la bande passante, garantit la bande passante pour la durée de l'événement, déclenche le contenu approprié qui doit être transmis et s'assure que l'abonné est facturé en contrepartie du service et du contenu reçus. Nous avons récemment modifié notre convention de licence avec Alcatel-Lucent Canada relative au SSC. Voir « Propriété intellectuelle » et « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes – Alcatel-Lucent Canada Inc. ».

Produits de gestion des abonnés

Nos produits de gestion des abonnés permettent un accès rapide aux données statiques et dynamiques requises par l'accès réseau et le contrôles des droits.

Resource Management Server

Notre Resource Management Server est un magasin de données destiné à l'entreposage et à la récupération des données dynamiques nécessaires à l'accès aux applications et aux services. Ce produit est fondé sur des techniques de gestion de données de pointe.

Subscriber State Register

Notre Subscriber State Register permet d'adapter les données propres à une application aux exigences d'autorisation du fournisseur de services afin d'assurer la facilité d'accès et l'extensibilité.

Home Subscriber Solution

Notre Home Subscriber Solution permet aux fournisseurs de services de migrer sans coupure de notre AAA Service Controller aux cadriciels IMS/MMS. Dans une infrastructure IMS, Home Subscriber Solution est le référentiel clé qui garde l'information en vue de l'authentification, de l'autorisation et de l'établissement des appels et des sessions des abonnés. En outre, Home Subscriber Solution conserve des renseignements cruciaux sur le profil des abonnés et transmet les renseignements sur les abonnés à une application, sur demande ou lorsque des modifications sont apportées à ces renseignements.

Services spécialisés et service à la clientèle

Nous offrons à nos clients des services d'entretien et de soutien des produits ainsi qu'une gamme de services spécialisés à valeur ajoutée. Nos services d'entretien et de soutien des produits comprennent des services de soutien technique par volet 24 heures sur 24, sept jours sur sept aux fournisseurs de services et aux partenaires intermédiaires indirects, le soutien technique et des mises à jour de nos produits. Nous offrons également des services spécialisés tels que la conception et l'optimisation de réseaux, la planification des déploiements, les tests d'interopérabilité aux clients et aux partenaires, ainsi que la formation des clients et des partenaires à l'intention des planificateurs de réseaux, des ingénieurs, des exploitants de systèmes et des ingénieurs des ventes de solutions.

Nos atouts concurrentiels

Nous estimons que les atouts suivants nous distinguent de nos concurrents et sont des éléments importants de notre succès.

Plate-forme technologique robuste et modulaire

Nos produits, qui en sont actuellement à leur neuvième version annuelle, sont le résultat d'un investissement soutenu dans la mise au point de caractéristiques, de l'extensibilité et d'améliorations du rendement qui sont essentielles pour nos clients. Les avantages principaux de nos produits comprennent les suivants :

- *Extensibilité et rendement élevé* – Nos produits sont conçus de manière à offrir une grande extensibilité. Par exemple, nos produits de contrôle de l'accès aux réseaux sont actuellement déployés sur des réseaux allant de 5 000 à plus de 60 millions d'abonnés et soutiennent plus de 14 milliards d'opérations par mois sur un seul réseau.
- *Technologie d'accès agnostique* – Notre plate-forme fonctionne avec toutes les technologies clés (CDMA, GSM, WiMAX, câble et DSL), ce qui permet une intégration rapide de nos produits sur des réseaux multiples ou convergents.
- *Indépendance par rapport aux fournisseurs* – Nos produits peuvent être déployés rapidement sur des réseaux comportant différents points de mise en œuvre des politiques, ce qui minimise la nécessité d'une personnalisation.
- *Interopérabilité éprouvée* – Nos produits fonctionnent avec une vaste gamme de matériel réseau, de plates-formes d'application, de systèmes d'appui à l'exploitation et à l'entreprise et d'applications, ce qui procure aux fournisseurs de services un avantage au chapitre du temps de lancement sur le marché et réduit les frais de déploiement.
- *Souplesse* – La nature modulaire de nos produits permet à nos clients d'acheter la fonctionnalité qui correspond à leurs besoins et de déployer notre solution selon leurs besoins.
- *Représentation unifiée des abonnés* – Nos produits sont conçus pour procurer une représentation unique des abonnés, en temps réel, sur tous les réseaux et services, ce qui élimine la nécessité de recourir à des solutions de gestion de politiques multiples.

Antécédents et expérience en matière d'exploitation

Grâce aux mises en service que nous avons réalisées au cours des dix dernières années, nous sommes devenus le fournisseur direct ou indirect de 92 fournisseurs de services à l'échelle mondiale. En outre :

- nous avons démontré notre pouvoir d'attraction de la clientèle et avons pu recruter des clients du volet 1, dont Verizon Wireless, Sprint Nextel Corp. et MetroPCS Wireless Inc.;
- nous avons acquis une connaissance du domaine qui nous a permis de concevoir et de mettre en œuvre des solutions qui sont extrêmement pertinentes pour nos clients;
- les liens étroits que nous entretenons avec notre clientèle sont soutenus par une équipe de direction expérimentée et dévouée, dont un groupe clé de dirigeants qui ont des antécédents éprouvés en tant que bâtisseurs de sociétés qui obtiennent du succès;
- nous avons établi une infrastructure de soutien mondiale extensible.

Liens stratégiques

Nous avons tissé des liens stratégiques clés avec Motorola Inc., Nortel Networks Ltd. et Alvarion Ltd. sur le marché du sans fil et avec Alcatel-Lucent sur le marché des réseaux filaires. Outre notre effectif de vente directe, nous avons un réseau mondial de vente et de commercialisation composé de distributeurs, de revendeurs, d'intégrateurs de systèmes et de constructeurs de matériel. Nos partenaires intermédiaires nous ont permis de diversifier la provenance de nos produits d'exploitation et de cibler des fournisseurs de services dont nous n'aurions pas été en mesure de combler les besoins sans effectuer des investissements supplémentaires considérables dans nos services internes de vente et de commercialisation. Nous avons également des liens stratégiques avec Sun Microsystems Inc. (« Sun Microsystems ») et Oracle Corporation (« Oracle ») à titre de partenaires technologiques clés.

Envergure du marché et de la technologie

Nous avons mis au point un ensemble complet de solutions destinées à répondre aux besoins des fournisseurs de services sur chacun des marchés où nous livrons concurrence :

- Nos solutions permettent aux fournisseurs de services CDMA et GSM de lancer leurs nouveaux services et applications sur le marché plus rapidement tout en maintenant à un degré élevé le contrôle sur les interactions des abonnés avec le réseau.
- Nos produits ont été élaborés pour les environnements fixes, mobiles et convergents des fournisseurs de services WiMAX.
- Dans le cas des fournisseurs de services filaires, nos produits enrichissent l'expérience vécue par les abonnés, contrôlent l'utilisation des ressources (par exemple, dans le cas du P2P et des téléchargements) et augmentent les RMPU en permettant la prestation de services sur demande.
- Enfin, dans le cas des réseaux convergents, nos solutions peuvent assurer une « représentation unique » des abonnés sur des réseaux, des applications et des appareils multiples, ainsi que rendre l'exploitation des fournisseurs de services plus efficace et réduire les frais de ces derniers.

Stratégie de croissance

Les éléments suivants sont les composantes clés de notre stratégie de croissance, que nous comptons mettre en œuvre en combinant la croissance à l'interne et, au besoin, l'acquisition de technologies, de produits ou d'entreprises complémentaires.

Pénétration accrue de la clientèle existante

Le cycle de vie de notre clientèle commence au moment de la vente d'une solution centralisée de contrôle d'accès réseau ou de contrôle des politiques à un fournisseur de services. À mesure que celui-ci ajoute de nouveaux abonnés nets à son réseau, il a habituellement besoin de licences d'utilisation de logiciels supplémentaires ainsi que de nouveaux contrats d'entretien et de soutien. Notre gamme de produits modulaires est également conçue pour permettre à nos clients d'ajouter la gestion de l'état des abonnés, la gestion des adresses IP, la médiation et le soutien de la facturation prépayée et postpayée et le contrôle de services mesurés ou par volets à leurs réseaux. Ces paramètres dynamiques signifient que nos produits d'exploitation croissent au même rythme que l'entreprise de nos clients. Tenant compte de ce facteur, une grande part de notre stratégie de croissance comprend l'intensification des liens avec nos clients existants afin de favoriser la croissance progressive de nos produits d'exploitation.

Expansion de notre ensemble de solutions

Nous avons élaboré une stratégie que nous avons l'intention de mettre en œuvre afin d'élargir notre ensemble de solutions de la façon suivante :

- Nous prévoyons miser sur le succès de notre produit vedette, AAA Service Controller afin de favoriser l'adoption de nos produits Application Policy Controller et Network Policy Controller, qui ont été lancés récemment.
- Nous prévoyons accroître nos capacités en matière de services spécialisés, ce qui comprend des services de consultation, la conception de solutions personnalisées et des services de mise au point, de configuration et de déploiement, afin de soutenir nos clients nouveaux et actuels.
- Nous travaillons actuellement avec nos clients clés à la commercialisation de nouveaux produits qui intègrent nos logiciels à une plate-forme matérielle qui a été optimisée en ce qui a trait au rendement, à l'extensibilité et à la facilité de gestion. Ce modèle d'entreprise clé en main a pour but d'offrir à nos clients une plate-forme intégrée, ainsi que des services de conception, de soutien et de dimensionnement de réseaux qui permettront aux exploitants de gérer plus efficacement et de dimensionner leurs réseaux à mesure qu'ils lanceront de nouveaux services et applications.

Accroissement de l'adoption sur les réseaux sans fil, filaires et convergents

Nous avons l'intention d'augmenter notre pénétration des divers marchés des technologies d'accès, y compris les réseaux sans fil, filaires et convergents.

- Sur le marché du GSM, nous avons l'intention d'accroître nos efforts de vente et de commercialisation en misant sur un partenariat de revente mondial conclu avec un fournisseur de matériel réseau ou un intégrateur de systèmes du volet 1 qui est axé sur les fournisseurs de services GSM.
- Sur le marché du CDMA, nous prévoyons miser sur nos atouts actuels en lançant nos nouvelles solutions Application Policy Controller et Network Policy Controller et rechercher de nouvelles possibilités en Amérique latine et en APAC.
- Nous avons l'intention de continuer à mettre au point nos produits destinés aux marchés émergents, tels que ceux des réseaux WiMAX. Nous estimons qu'à de nombreux égards, les réseaux WiMAX ont des besoins similaires à ceux des réseaux CDMA et nous prévoyons être en mesure de tirer parti de notre prépondérance dans les réseaux CDMA afin de recruter des clients qui prévoient déployer des réseaux WiMAX.
- Sur le marché du sans fil, nous avons l'intention de mettre à profit les investissements que nous avons faits dans nos produits et notre pouvoir de fournir des solutions aux exploitants qui adoptent les services d'IPTV. Notre stratégie de croissance comprend le recrutement de constructeurs de matériel et de partenaires de revente afin de stimuler notre croissance dans ce secteur.

En outre, l'application de nos produits, de notre technologie et de notre savoir-faire à la convergence des réseaux et des services, ainsi que l'application de la portabilité dans les réseaux convergents, est un marché dont la croissance est irrésistible et que nous commençons tout juste à explorer.

Expansion sur d'autres marchés géographiques

Nous avons l'intention de continuer d'investir dans des activités de vente et de commercialisation directes, plus particulièrement en stimulant l'adoption de nos produits en APAC, en EMOA et dans les Amériques. Nos liens avec les distributeurs, les revendeurs et les intégrateurs de systèmes nous permettent également d'atteindre un vaste marché de fournisseurs de services. Nous avons l'intention de continuer à rechercher d'autres partenaires intermédiaires afin de tirer parti des nombreux liens qu'ils entretiennent avec les fournisseurs de services, des réseaux du secteur et de leur rayonnement mondial.

Technologie et fournisseurs

Étant donné notre appui aux normes et aux systèmes et interfaces adaptatifs, nos produits sont conçus pour répondre aux exigences d'un éventail diversifié de fournisseurs de services. En tirant parti d'un ensemble extrêmement réutilisable de logiciels qui ont été perfectionnés grâce aux déploiements effectués par les fournisseurs de services du volet 1, nous sommes en mesure de livrer rapidement de nouvelles fonctionnalités sur une plate-forme fiable. Bien que nos systèmes puissent être mis à l'échelle des fournisseurs de services plus gros, ils peuvent également être adaptés pour répondre aux besoins des plus petits.

Nous avons élaboré des processus de mise au point axés sur une progression par étapes depuis l'élaboration du concept jusqu'aux systèmes en cours d'essai, aux déploiements pilotes et au déploiement définitif des systèmes. Nos processus de mise au point et de soutien sont conçus en fonction de chaque étape. Ils sont renforcés par des outils qui englobent la gestion de projets, les exigences et la conception de logiciels, la construction, la gestion de la configuration, les essais, la vérification et l'ingénierie du rendement.

Nous avons recours aux composantes commerciales de tiers pour composer notre gamme de produits. Nous choisissons les composantes de divers fournisseurs après avoir évalué les soumissions concurrentielles d'après des critères de qualité et de rendement, nos projets en ce qui a trait à l'évolution de nos produits ainsi que le prix et d'autres modalités commerciales. Les fournisseurs clés de nos composantes comprennent Sun Microsystems pour ce qui est de notre plate-forme matérielle et Oracle pour ce qui est des bases de données logicielles.

Nos produits respectent les normes du secteur afin d'améliorer l'interopérabilité avec les réseaux que nos clients exploitent. Nous sommes membres d'un certain nombre d'organismes d'établissement des normes ou y participons, notamment les suivants :

- Internet Engineering Task Force (normes Internet);
- 3rd Generation Partnership Project 2 (normes CDMA2000);

- Open Mobile Alliance (normes destinées aux facilitateurs de services mobiles);
- Institut européen des normes de télécommunication (normes 3GPP IMS destinées aux réseaux filaires);
- Forum WiMAX (certification et promotion de la compatibilité et de l'interopérabilité des produits sans fil à large bande d'après la norme IEEE 802.16/ETSI HiperMAN harmonisée);

Nous suivons également l'établissement de normes par le Liberty Alliance Project (normes d'identité de réseaux fédérés), The Parlay Group (normes API) et The Worldwide Web Consortium (W3C).

Stratégie de vente et de commercialisation

Nous commercialisons et vendons nos produits par l'intermédiaire de circuits de vente directe et indirecte. Qu'il s'agisse de ventes directes ou indirectes, un aspect important de notre stratégie consiste à traiter directement avec les fournisseurs de services. Nous établissons des liens avec les fournisseurs de services en déterminant leurs besoins en matière de services et de marchés, en procédant à des essais de nos logiciels en tant que solutions autonomes ou utilisées conjointement avec d'autres plates-formes de matériel et de logiciels réseau et en assurant la formation des membres de leur personnel. Grâce à ce processus, nous sommes en mesure de mieux comprendre la conception du réseau de nos clients, les objectifs de ceux-ci en matière d'affaires et d'exploitation, leurs besoins au chapitre du déploiement et leur orientation future, ainsi que de rajuster nos investissements dans de nouveaux produits et solutions en conséquence. Nous avons recours à des circuits indirects afin de soutenir nos équipes de vente et de commercialisation internes, ce qui nous permet de vendre et de déployer nos solutions plus efficacement auprès d'un plus grand nombre de fournisseur de services et de gérer les frais engagés afin de servir ces fournisseurs.

Au 30 septembre 2007, nous comptons 55 employés affectés à la vente et à la commercialisation, dont 22 à notre siège social d'Ottawa, en Ontario, les autres se trouvant en Amérique du Nord, en Europe et en APAC.

Notre effectif de vente directe cible principalement les fournisseurs de services du volet 1 et certains fournisseurs de services du volet 2. Nos partenaires intermédiaires indirects et constructeurs de matériel mondiaux se concentrent généralement sur la livraison de réseaux ou de sous-systèmes réseau clé en main dans lesquels nos produits sont regroupés et vendus dans le cadre d'une solution réseau complète. Nos partenaires intermédiaires principaux sont Alcatel-Lucent Canada, Alvarion Ltd., Motorola, Inc., Nortel Networks Ltd., Starent Networks, Corp. et Syniverse Technologies Inc. Nos partenaires intermédiaires indirects régionaux ciblent certains clients et répondent à des besoins spéciaux ou régionaux. Nos distributeurs ont été choisis en fonction de leur rayonnement géographique et de la diffusion de leurs technologies réseau. Nous offrons beaucoup de soutien à nos partenaires intermédiaires, notamment le soutien aux ventes, aux techniques de vente et à la commercialisation, de la formation et de la documentation.

Clients

Nos clients comprennent les fournisseurs de services sans fil, filaires et convergents des volets 1 et 2. Nos produits sont installés sur les réseaux de 92 fournisseurs de services en date de la fin du troisième trimestre de l'exercice 2007, en hausse par rapport à 19 au premier trimestre de l'exercice 2004.

Nos clients principaux comprennent les suivants :

- | | | |
|-------------------------|---------------------------|---------------------------|
| • Alcatel-Lucent Canada | • Metro PCS Wireless Inc. | • US Cellular Corporation |
| • Bell Mobilité | • SmarTone-Vodafone | • Verizon Wireless |
| • Leap Wireless Inc. | • Sprint Nextel Corp. | • Virgin Mobile USA, LLC |

Concurrence

Sur le marché du contrôle de l'accès réseau, nous affrontons la concurrence d'un certain nombre de gros fournisseurs de matériel de télécommunication, dont Cisco Systems, Nokia Siemens Networks B.V., Juniper Networks Inc. et Ericsson LM Telephone, et de certains petits fournisseurs de logiciels, dont Apertio Limited et Aptilo Networks.

Pour ce qui est de nos produits de contrôle des droits et de gestion des politiques, nous rivalisons avec de grands fournisseurs de systèmes réseau (tels que Juniper Networks Inc. et Ericsson LM Telephone) ainsi qu'avec divers fournisseurs de logiciels indépendants qui en sont à leurs débuts et se concentrent sur un marché ou une solution de gestion des politiques en particulier, dont Camiant Inc. et Operax AB. Bien que les fournisseurs de logiciels indépendants plus petits soient en mesure d'offrir une plus grande spécialisation, ils ne peuvent fournir une gamme complète de produits et de services qui répondent aux besoins des clients.

Le marché du secteur des logiciels de gestion d'abonnés est extrêmement fragmenté, partagé entre de gros fournisseurs de matériel réseau (comme Ericsson LM Telephone et Nokia Siemens Networks B.V.), des fournisseurs d'infrastructures logicielles (comme Hewlett-Packard Company) et des fournisseurs de logiciels indépendants (comme Apertio Limited et Blueslice Networks Inc.), qui ciblent des créneaux précis.

Nous estimons que l'avantage concurrentiel qui nous démarque est notre faculté de mettre au point des produits capables de traiter un nombre élevé d'opérations, qui ont fait leurs preuves au chapitre du rendement et de la fiabilité, ainsi que notre maîtrise dans le soutien que nous apportons à nos clients et à leur environnement réseau complexe. L'élaboration de ces avantages a été notre objectif depuis nos débuts et notre capacité de livrer concurrence avec succès sur chacun de nos marchés repose sur ceux-ci.

Recherche et développement

Nos équipes de recherche et de mise au point de produits se trouvent à notre siège social d'Ottawa, en Ontario. En date du 30 septembre 2007, nous comptons 112 employés au sein de nos groupes d'ingénierie, d'assurance de la qualité, d'essai et de gestion des produits, dont la majorité détiennent des diplômes techniques en génie logiciel ou en informatique. Au cours de nos dix années d'activité, nous avons mis au point un processus éprouvé de conception et de lancement de produits, qui constitue l'épine dorsale de notre processus de mise au point de logiciels. De concert avec nos protocoles d'assurance de la qualité et d'essai, ce processus nous permet de fabriquer des produits de grande qualité, qui répondent aux critères rigoureux en matière de service de nos clients fournisseurs de services. La recherche et la mise au point de produits constituent depuis toujours un aspect important de notre structure de frais d'exploitation globaux et il continuera d'en être ainsi à mesure que nous continuerons d'investir dans de nouveaux produits, dans la mise au point de caractéristiques et dans le soutien de matériel réseau et de plates-formes OSS/BSS divers. Notre groupe de gestion des produits dirige nos efforts de planification des produits en fonction des rétroactions des clients où nos produits sont déployés, de l'orientation et des exigences des normes du secteur et des produits offerts par les concurrents. Nos groupes de commercialisation et de gestion des produits collaborent étroitement afin de fournir du matériel de commercialisation, de la documentation et de du matériel de vente connexe à l'appui de nos efforts de vente directe et indirecte.

Propriété intellectuelle

Conformément aux pratiques du secteur, nous protégeons nos droits exclusifs en nous prévalant des lois sur les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les secrets commerciaux et au moyen de dispositions contractuelles. Nous estimons que nos produits et les concepts exclusifs de notre technologie, ainsi que les compétences et le savoir-faire de nos employés, continueront de nous permettre d'innover plus rapidement que nos concurrents.

Les lois sur les brevets offrent une certaine protection à nos produits actuels et futurs. Notre stratégie en matière de brevets est axée sur la protection d'éléments inédits de la conception de nos produits. Au 30 septembre 2007, notre gamme de brevets comptait un brevet délivré au Royaume-Uni, 10 demandes de brevet en instance aux États-Unis et trois demandes de brevet en instance au Canada.

Nous octroyons généralement des licences à l'égard de notre technologie aux termes de conventions qui imposent des restrictions au pouvoir de nos clients d'utiliser la technologie, par exemple l'interdiction de la rétroingénierie, la limitation de l'utilisation de copies des logiciels et la restriction de l'accès à notre code source. Dans le cadre de la convention de mise au point et de la convention d'octroi de licence qui sont décrites à la rubrique « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importante – Alcatel-Lucent Canada Inc. », nous avons octroyé à Alcatel-Lucent Canada une licence exempte de redevances perpétuelle permettant à celle-ci d'utiliser, de copier et de modifier la version 3.1 (et des versions antérieures) de son produit SSC (qui est fondé sur notre produit Dynamic Broadband Manager) et d'en créer des œuvres dérivées, et de distribuer ce produit et ces œuvres dérivées sous forme de code objet et d'octroyer des sous-licences à leur égard. Alcatel-Lucent Canada a également obtenu une licence exempte de redevances d'une durée de trois ans lui permettant d'utiliser, de reproduire et de distribuer la version 1.0 de notre logiciel Radius Engine, moteur de politiques et de profils fondé sur notre AAA Service Controller, uniquement sous forme de code objet, ainsi que d'octroyer des sous-licences à son égard. Les licences octroyées à Alcatel-Lucent Canada sont non exclusives et nous conservons les droits de propriété intellectuelle associés aux logiciels SSC et Radius Engine, y compris le pouvoir d'octroyer sous licence des copies de ceux-ci à des tiers et d'en créer de nouvelles versions. Alcatel-Lucent Canada est propriétaire des modifications qu'elle apporte au SSC.

Nous tentons également d'éviter la divulgation de notre propriété intellectuelle et de nos renseignements exclusifs en exigeant que les employés et les consultants signent des conventions de confidentialité et de cession de propriété intellectuelle. Ces conventions exigent également que nos employés et nos consultants nous cèdent tout élément de propriété intellectuelle qu'ils élaborent dans le cours de leur emploi ou de leur mandat. Nous avons également recours à

des conventions de confidentialité qui régissent l'interaction avec tous les partenaires commerciaux éventuels, les essais d'interopérabilité et d'autres relations où la divulgation de renseignements exclusifs pourrait être nécessaire.

Le code source de notre logiciel est protégé par les lois sur les secrets commerciaux et sous forme de travaux non publiés faisant l'objet de droits d'auteur. Nous reconnaissons toutefois que nous pourrions ne pas bénéficier d'une protection par droits d'auteur efficace dans certains pays où nous distribuons nos produits.

Nos produits comprennent des composantes de logiciels à l'égard desquels des tiers nous ont octroyé des licences. Nous estimons que nous pourrions remplacer ces logiciels selon des modalités raisonnables sur le plan des affaires.

Nous avons déposé « Bridgewater » et « widespan » et le logo « Bridgewater » au Canada, aux États-Unis, dans l'Union européenne et en Australie, et « Bridgewater Systems » au Canada, à titre de marques de commerce. Nous avons également présenté des demandes de dépôt de la marque « Bridgewater Systems » et du logo « Bridgewater Systems » aux États-Unis.

Employés

En date 30 septembre 2007, nous comptons 201 employés, dont 164 étaient situés à Ottawa, en Ontario, 14 aux États-Unis, 13 en EMOA et 10 en APAC. Aucun de nos employés n'est syndiqué.

Nous nous efforçons de recruter et de garder à notre service des employés talentueux afin de soutenir notre croissance. Nous considérons nos employés comme un atout concurrentiel important. Nous réussissons depuis nos débuts à garder nos employés clés, y compris les membres de la direction, en mettant la priorité sur la création et en leur offrant un milieu de travail enrichissant, stimulant et sûr.

Les membres de notre équipe de direction comptent en moyenne plus de 20 ans d'expérience au sein du secteur et ont de solides antécédents en matière de construction d'entreprises de logiciels et de réseautage. En outre, nous avons recruté et gardons à notre service un excellent personnel de vente, de commercialisation et de génie.

Activités et installations

Nos services de recherche et développement, du service et du soutien et d'administration se trouvent à notre siège social d'Ottawa, en Ontario. Nous occupons ces locaux conformément à un bail que nous avons conclu avec Kanata Research Park Corporation (« KRPC »), société par actions contrôlée par Terry Matthews, membre et président de notre conseil d'administration et, par l'intermédiaire d'une société qu'il contrôle, actionnaire principal et actionnaire vendeur. Voir « Actionnaires principaux et actionnaires vendeurs » et « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes – Kanata Research Park Corporation ». Ces locaux comportent une superficie louable d'environ 40 000 pieds carrés; le bail expirera le 28 février 2011. Le loyer annuel global (loyer de base et tous les autres loyers et frais) est d'environ 819 842 \$. Le bail est renouvelable à notre gré, selon le loyer ayant cours sur le marché, pour une durée supplémentaire de cinq ans, à la condition que nous donnions à KRPC un avis de notre intention de nous prévaloir de cette option au moins six mois avant l'expiration de la durée du bail.

EMPLOI DU PRODUIT

Nous prévoyons tirer du présent placement de nouvelles actions un produit net de ● \$, déduction faite de la rémunération payable aux preneurs fermes et des frais estimatifs du présent placement que nous devons régler. Si l'option d'attribution excédentaire que nous avons octroyée est levée intégralement, nous prévoyons toucher un produit net totalisant ● \$, déduction faite de la rémunération payable aux preneurs fermes et des frais estimatifs du présent placement que nous devons régler.

Nous avons l'intention d'affecter le produit net du présent placement comme suit :

- environ 10 % à 15 % serviront à accroître notre capacité d'assurer des services spécialisés, notamment des services de consultation, de conception et de mise au point de solutions sur mesure, de configuration et de déploiement et des produits clé en main;
- environ 20 % à 25 % serviront à accroître notre gamme de produits au moyen de l'accélération de la mise au point de nouveaux produits et services, y compris une offre de produits clé en main et l'octroi de licences ciblées permettant l'utilisation de solutions des tiers;
- environ 15 % à 20 % serviront à implanter nos activités de vente et de commercialisation sur de nouveaux marchés.

Nous prévoyons affecter la tranche restante du produit net aux fins du fonds de roulement, aux fins générales de l'entreprise et aux fins d'acquisitions choisies de nouveaux produits, technologies et entreprises qui nous permettront d'accroître nos activités actuelles ou seront complémentaires ou liées d'une autre manière à celles-ci, ou de placements dans de tels produits, technologies et entreprises. De telles acquisitions ou de tels placements seront faits conformément à notre stratégie de croissance. Bien que nous évaluions régulièrement des possibilités d'acquisitions et de placements éventuels, nous n'avons conclu aucune convention ni pris aucun engagement à l'égard d'une opération particulière de cette nature. Voir « Activités de la Société – Stratégie de croissance ».

Bien que nous prévoyions actuellement affecterons le produit net du présent placement de nouvelles actions de la façon indiquée ci-dessus, nous pourrions réaffecter le produit selon notre stratégie de croissance en fonction de la situation du marché et d'autres facteurs qui prévaudront au moment où l'affectation en question sera envisagée. En attendant l'affectation du produit net, nous investirons celui-ci dans des titres de qualité à court terme portant intérêt.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les principales données financières consolidées suivantes devraient être lues parallèlement aux états financiers et aux notes complémentaires inclus ailleurs dans le présent prospectus. Les tableaux suivants présentent les principales données financières pour les périodes et aux dates indiquées et sont tirées de nos états financiers consolidés vérifiés pour chacun des trois derniers exercices complets et de nos états financiers consolidés non vérifiés pour les périodes de neuf mois terminées les 30 septembre 2007 et 2006 et pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 2007. Les résultats historiques ne sont pas nécessairement révélateurs des résultats pour toute période ultérieure.

Données des états consolidés des résultats

	Périodes de neuf mois terminées les 30 septembre		Période de douze mois terminée le 30 septembre	Exercices terminés les 31 décembre		
	2007	2006	2007	2006	2005	2004
	(en milliers de dollars, sauf les montants par action et les nombres d'actions)					
Produits d'exploitation						
Tirés des produits.....	19 518 \$	16 033 \$	27 291 \$	23 807 \$	16 407 \$	9 919 \$
Tirés des services et du soutien	7 905	5 394	9 666	7 155	4 748	3 772
	27 423	21 427	36 957	30 962	21 155	13 691
Coût des ventes.....	4 036	3 796	5 740	5 500	3 277	2 154
Marge brute	23 387	17 631	31 217	25 462	17 878	11 537
Charges d'exploitation						
Frais de vente et de commercialisation	10 125	8 264	13 460	11 598	7 605	3 821
Frais de recherche et de développement.....	9 793	6 242	12 579	9 029	5 328	4 183
Frais généraux et administratifs.....	1 825	1 511	2 727	2 414	1 746	1 523
Rémunération à base d'actions	150	141	202	193	167	135
	21 893	16 158	28 968	23 234	14 846	9 662
Bénéfice avant les éléments suivants	1 494	1 473	2 249	2 228	3 032	1 875
(Perte) gain de change.....	(1 081)	(128)	(341)	612	(277)	(108)
Intérêts créditeurs	453	319	634	500	375	303
Perte sur cession d'immobilisations	—	(33)	—	(33)	(158)	(58)
Autre bénéfice (perte)	8	(6)	8	(6)	11	9
Bénéfice avant impôts	874	1 625	2 550	3 301	2 983	2 021
Économie d'impôts futurs	—	—	7 500	7 500	—	—
Bénéfice net pour la période	874 \$	1 625 \$	10 050 \$	10 801 \$	2 983 \$	2 021 \$
Bénéfice par action – de base.....	0,05 \$	0,09 \$	0,55 \$	0,59 \$	0,16 \$	0,11 \$
Bénéfice par action – dilué.....	0,04 \$	0,08 \$	0,48 \$	0,55 \$	0,16 \$	0,11 \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – de base	18 449 727	18 352 738	18 436 384	18 363 980	18 286	18 208
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – dilué	20 813 315	19 424 683	20 783 057	19 748 737	821	978
					18 816	18 214
					596	665

Données du bilan consolidé

	Au 30 septembre	Aux 31 décembre	
	2007	2006	2005
	(en milliers de dollars)		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	16 821 \$	21 194 \$	15 302 \$(1)
Débiteurs	5 302	4 263	3 617
Fonds de roulement	22 093	21 292	18 015
Total de l'actif	42 058	42 587	25 578
Produits reportés	7 189	7 773	4 287
Capitaux propres	32 117	30 995	19 869

(1) Au 31 décembre 2005, la trésorerie et les équivalents de trésorerie incluaient un effet à recevoir de 12 500 000 \$.

RAPPORT DE GESTION

Le rapport de gestion suivant devrait être lu parallèlement aux états financiers consolidés vérifiés ainsi qu'aux notes complémentaires s'y rapportant inclus ailleurs dans le présent prospectus. Nos états financiers sont préparés conformément aux PCGR du Canada et sont présentés en dollars canadiens. Notre exercice prend fin le 31 décembre de chaque année.

Aperçu

Bridgewater est un chef de file en matière de solutions informatiques en temps réel haute performance qui permettent aux fournisseurs de services de réseau de contrôler de façon dynamique la façon dont les abonnés accèdent au contenu et aux applications de réseaux. Nos produits centralisent, stockent et gèrent des données cruciales relatives aux abonnés définissant les droits de service, les préférences et les profils de facturation, garantissent la qualité du service et gèrent l'utilisation de la bande passante. Les fournisseurs de services adoptent nos solutions pour rendre accessibles rapidement le contenu et les applications, augmenter le nombre d'opérations des abonnés et améliorer les produits d'exploitation garantis.

Nous vendons nos produits et services par l'entremise d'équipes de ventes directes dans les Amériques, en Europe et au Moyen-Orient ainsi qu'en Asie-Pacifique. En plus de nos ventes directes, nous vendons nos produits et services au moyen de réseaux de ventes indirectes et de partenaires OEM à l'échelle internationale.

Le nombre d'installations chez des fournisseurs de services a augmenté, passant de 30 à la fin de l'exercice 2004 à 92 au 30 septembre 2007. Les produits d'exploitation se sont accrus, passant de 13,7 M\$ pour l'exercice 2004 à 37,0 M\$ pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 2007. La croissance des produits d'exploitation est attribuable à une augmentation du nombre de clients, à l'élargissement de notre gamme de produits et à l'augmentation du nombre d'abonnés à nos réseaux de clients. Nous avons également accru nos produits d'exploitation indirects grâce à l'introduction de nouveaux partenaires de réseaux. En effet, les produits d'exploitation indirects sont passés de 6,8 % des produits d'exploitation pour l'exercice 2004 à 22,8 % des produits d'exploitation pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 2007. Les réseaux de ventes indirectes s'avèrent plus efficaces pour répondre aux besoins d'une clientèle et de régions plus variées. En plus d'avoir enregistré une forte croissance des produits d'exploitation, nous avons atteint le seuil de rentabilité au cours des trois derniers exercices. Le trimestre terminé le 30 septembre 2007 représente notre quatorzième trimestre consécutif de rentabilité.

Produits d'exploitation et charges

Produits d'exploitation

Nos produits d'exploitation proviennent des licences de logiciels et de la prestation de services connexes, y compris l'entretien, le soutien et les services professionnels. Un produit sous licence est généralement vendu en vertu d'une licence permanente ou, dans des circonstances bien précises, d'un droit d'utilisation annuel. Des produits d'exploitation additionnels liés au développement de nouvelles caractéristiques et applications relatives à nos produits de base et aux autres services techniques peuvent être générés dans le cadre de notre mandat initial ou d'une vente ultérieure. Les clients concluent habituellement des contrats d'entretien et de soutien annuels, lesquels assurent du soutien en tout temps, des mises à jour de produits et des mises à niveau de logiciels. Pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 2007, 26 % du total de nos produits d'exploitation provenaient du soutien et des services.

Nous vendons nos produits, du soutien et d'autres services par l'entremise d'équipes de ventes directes et de réseaux de ventes indirectes à l'échelle internationale ainsi que de partenaires OEM. Les ventes directes sont habituellement axées sur les fournisseurs de services de niveau 1 et sur certains fournisseurs de services de niveau 2. Nos ventes indirectes se

font par l'entremise d'accords de revente à l'échelle internationale ainsi que par l'entremise de revendeurs régionaux afin de soutenir certains engagements de vente.

	Période de neuf mois terminée le 30 sept. 2007		Période de neuf mois terminée le 30 sept. 2006		Période de douze mois terminée le 30 sept. 2007		Exercices terminés les 31 décembre					
							2006		2005		2004	
	(montants en milliers de dollars, sauf pour les pourcentages)											
Ventes directes.....	21 432 \$	78,2 %	18 653 \$	87,1 %	28 528 \$	77,2 %	25 750 \$	83,2 %	17 638 \$	83,4 %	12 766 \$	93,2 %
Ventes indirectes ...	5 991	21,8 %	2 774	12,9 %	8 429	22,8 %	5 212	16,8 %	3 517	16,6 %	925	6,8 %
	27 423 \$	100,0 %	21 427 \$	100,0 %	36 957 \$	100,0 %	30 962 \$	100,0 %	21 155 \$	100,0 %	13 691 \$	100,0 %

Coût des ventes

Le coût des ventes est composé des frais liés aux logiciels intégrés sous licence accordée à des tiers et aux charges internes associées à l'installation et au soutien pour nos clients.

Charges d'exploitation

Les frais de vente et de commercialisation incluent tous les frais liés aux ressources humaines et les frais connexes, pour les équipes de ventes directes et par réseaux et le personnel de la commercialisation, les commissions de ventes directes associées à la livraison des produits d'exploitation, les frais liés à la publicité, aux salons professionnels et aux communications et les coûts liés aux bureaux régionaux. Les frais de recherche et de développement incluent les coûts liés au personnel et les coûts connexes relatifs aux programmes de gestion et de développement des produits, à l'infrastructure informatique et à la documentation sur les produits. Périodiquement, nous avons recours à des contractuels pour appuyer des programmes de recherche et de développement précis. Les frais généraux et administratifs incluent les frais liés aux ressources humaines et les frais connexes, les honoraires, les frais juridiques et les coûts d'assurance.

Estimations comptables cruciales

Constataion des produits d'exploitation

Nous tirons nos produits d'exploitation de la vente de licences de logiciels, de services professionnels, d'entretien et de soutien. Les produits d'exploitation tirés des produits comprennent le développement de caractéristiques et de produits sous licence liés aux produits de base. Les produits d'exploitation tirés des services comprennent l'installation, la formation et l'intégration. Les produits d'exploitation tirés de l'entretien et du soutien incluent l'assistance logicielle, les mises à jour et le droit de recevoir des mises à niveau de produits.

Les produits liés aux licences de logiciels sont comptabilisés à l'exécution du contrat et à la livraison des logiciels, à condition que le prix de la licence soit déterminé et déterminable, que le logiciel ne requière aucune production, modification ou personnalisation importante et que le recouvrement soit jugé probable par la direction. Les produits liés à l'entretien sont reportés et comptabilisés proportionnellement au cours de la période pendant laquelle les services sont fournis. Les produits liés aux services professionnels sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis. La Société accorde des licences de ses logiciels dans le cadre d'accords de prestations multiples comprenant une combinaison de services liés aux logiciels, de services d'entretien et de services professionnels. Les services d'entretien et les services professionnels sont facturés séparément des frais de licences en fonction des preuves objectives précises émanant du fournisseur à l'égard de la juste valeur et sont reportés jusqu'à ce que les critères de constatation des produits soient satisfaits. Le montant restant est constaté à titre de produits liés aux licences de logiciels à la livraison. La Société peut également accorder une licence d'utilisation de ses logiciels, y compris l'entretien, selon un abonnement pour une période définie, auquel cas les produits sont reportés et comptabilisés proportionnellement sur la durée du contrat. Ces produits reportés découlent du fait que les paiements sont reçus des clients avant que les critères de constatation des produits n'aient été satisfaits.

Des débiteurs non facturés sont enregistrés lorsque les services professionnels sont fournis ou lorsque des produits ou des caractéristiques sont livrés avant que la Société soit en mesure d'émettre une facture conformément aux modalités du contrat.

Frais de recherche et de développement

Depuis toujours, nous sommes admissibles aux crédits d'impôt à l'investissement (« CII ») du gouvernement fédéral canadien et aux crédits d'impôt à l'innovation de l'Ontario (« CIIO ») pour les activités de recherche et de développement admissibles. Comme nous sommes une société fermée dont le contrôle est canadien, nous avons demandé et reçu des

remboursements en espèces en fonction de programmes de recherche et de développement connexes. Le montant remboursable en espèces est estimé par la direction chaque année et est reflété dans les états financiers consolidés à titre de réduction des charges. Au cours des exercices précédents, les CII et les CHIO ont totalisé 1,0 M\$ (exercice 2004), 1,5 M\$ (exercice 2005) et 1,5 M\$ (exercice 2006). Pour l'exercice 2007, nous ne serons plus considérés comme une société fermée dont le contrôle est canadien. Par conséquent, les CII gagnés ne seront plus disponibles en remboursements en espèces. Cependant, nous continuerons de gagner les CII selon un taux réduit et pourrons réduire les impôts futurs à payer. Pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007, les frais ont été réduits de 0,5 M\$ en raison d'une augmentation des crédits d'impôt à l'investissement remboursables prévus pour l'exercice 2006, déterminés au moment de la préparation de la déclaration de revenus sous-jacente.

Rémunération à base d'actions

Nous offrons des régimes d'options sur actions à l'intention des employés, des dirigeants et des administrateurs. Se reporter à la rubrique « Capital-actions » de la note 6 de nos états financiers consolidés. Nous suivons le chapitre 3870 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Rémunérations et autres paiements à base d'actions*, lequel définit des normes de constatation, de mesure et d'information applicables aux rémunérations à base d'actions pour toutes les attributions à compter du 1^{er} janvier 2003 selon lesquelles la charge de rémunération est mesurée en fonction de la juste valeur des options sur actions émises. Pour évaluer la juste valeur des options sur actions, nous nous appuyons sur notre jugement et estimons la durée prévue des options sur actions, la volatilité prévue de nos actions ordinaires et les dividendes prévus. En outre, nous devons également user de jugement pour estimer le montant des attributions d'options sur actions qui sont susceptibles d'être frappées d'extinction. Bien que nous présumions une volatilité nominale en vertu de la méthode de la valeur minimale pour la détermination de la juste valeur, nous serons tenus de déterminer une volatilité estimative en tant que société ouverte et la juste valeur d'une option devrait augmenter. La juste valeur des attributions est déterminée selon le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes et les hypothèses sont énoncées à la note 6 de nos états financiers consolidés.

Perte de valeur des actifs à long terme

Nous surveillons les événements et les changements de situation qui pourraient exiger une évaluation de la recouvrabilité de nos actifs à long terme. Au besoin, une perte de valeur est constatée lorsque la valeur comptable des actifs à long terme excède le total des flux de trésorerie d'exploitation futurs non actualisés. Si la valeur comptable de l'actif n'est pas recouvrable, une perte de valeur est constatée, comparant la valeur comptable de l'actif à sa juste valeur.

Évaluation des impôts futurs

Au 31 décembre 2006, nous disposions d'un montant de 27,7 M\$ en frais de recherche et de développement non réclamés et d'un montant de 5,1 M\$ en pertes fiscales autres qu'en capital provenant de notre filiale américaine. À l'exercice 2004 et aux exercices ultérieurs, nous avons généré un bénéfice imposable mais n'avons payé aucun impôt sur les bénéfices puisque nous disposions de pertes fiscales antérieures et de frais de recherche et de développement non réclamés pour réduire notre passif d'impôts et contrebalancer tout passif d'impôts exigibles. Lors de la préparation des états financiers consolidés, nous devons estimer nos obligations en matière d'impôts sur les bénéfices. Le processus comprend l'estimation de l'assujettissement réel à l'impôt et l'évaluation des écarts temporaires résultant des traitements différents de postes à des fins comptables et fiscales. Nous devons faire preuve de jugement pour déterminer les montants des actifs et des passifs d'impôts futurs et les provisions pour moins-value connexes inscrites pour contrebalancer les actifs d'impôts futurs nets. Lors de l'évaluation de la réalisation potentielle des actifs d'impôts futurs, nous avons jugé s'il était plus probable qu'improbable qu'une partie ou la totalité des actifs d'impôts futurs sera réalisée. La direction évalue trimestriellement la probabilité que les actifs d'impôts futurs soient recouverts grâce au bénéfice imposable futur et qu'une provision pour moins-value soit nécessaire pour refléter toute incertitude.

Au 30 septembre 2007, la direction évaluait à 7,5 M\$ les actifs d'impôts futurs puisqu'il n'y avait aucun changement important des hypothèses sous-jacentes. Nous continuerons de réévaluer nos estimations quant à une rentabilité future et de déterminer s'il y aura constatation d'actif d'impôts futurs potentiel. Cette détermination continue nécessitera un jugement ainsi que des estimations et des analyses.

Incidence des normes comptables récemment publiées

Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2007, nous avons adopté les nouvelles normes comptables du Manuel de l'ICCA incluses dans le chapitre 3855, intitulé Instruments financiers – comptabilisation et évaluation, le chapitre 3861, intitulé Instruments financiers – informations à fournir et présentation, le chapitre 3865, intitulé Couvertures, le chapitre 3251, intitulé Capitaux propres et le chapitre 1530, intitulé Résultat étendu.

Le chapitre 1530 établit des normes d'information et de présentation concernant le résultat étendu, lequel est défini comme la variation des capitaux propres découlant d'opérations et d'autres événements sans rapport avec les propriétaires. Les autres éléments du résultat étendu renvoient aux éléments qui sont comptabilisés dans le résultat étendu, mais exclus du résultat net calculé selon les principes comptables généralement reconnus. Nous avons adopté ce chapitre sur une base prospective et ne présentons aucun autre élément du résultat étendu pour la période considérée.

Le chapitre 3855 établit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. Tous les instruments financiers doivent être évalués à la juste valeur à la constatation initiale, à l'exception de certaines opérations entre apparentés. Pour les périodes ultérieures, l'évaluation variera selon que l'instrument financier a été classé comme « prêts et créances », « détenu à des fins de transaction », « détenu jusqu'à l'échéance », « disponible à la vente » ou « autres passifs ». Le classement dépend de la raison pour laquelle les instruments financiers ont été acquis, de leurs caractéristiques et de l'intention de la direction. La direction détermine le classement des actifs et des passifs financiers au moment de leur comptabilisation initiale et, sauf dans de très rares cas, le classement ne change pas après la comptabilisation initiale. À l'adoption de ces nouvelles normes, nous avons désigné la trésorerie et les équivalents de trésorerie comme détenus à des fins de transaction, lesquels sont évalués à la juste valeur, les variations de la juste valeur étant constatées dans le bénéfice net. Les débiteurs et les autres montants à recevoir ont été classés à titre de prêts et de créances, lesquels sont évalués au coût après amortissement. Les créditeurs et charges à payer ont été classés à titre d'autres passifs financiers, lesquels sont évalués au coût après amortissement. En raison de la nature à court terme de ces actifs et de ces passifs, la valeur comptable se rapproche du coût après amortissement.

Les instruments dérivés, y compris les dérivés intégrés, sont initialement comptabilisés à la juste valeur. Toute variation de la juste valeur est comptabilisée dans les résultats, sauf dans le cas de la comptabilisation d'une couverture de flux de trésorerie, où les variations de la juste valeur sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat étendu. Nous avons des contrats de change en cours au 30 septembre 2007 qui sont évalués à leur juste valeur. Nous n'appliquons pas la comptabilité de couverture à ces dérivés et les variations de la juste valeur sont comptabilisées dans le bénéfice net.

Nous avons mis en œuvre les nouvelles conventions comptables susmentionnées le 1^{er} janvier 2007. La mise en application de ces conventions n'a eu aucune incidence importante sur nos états financiers.

Incidence des normes comptables à venir

Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2008, nous devons adopter deux nouvelles normes de l'ICCA, soit le chapitre 3862, intitulé Instruments financiers – informations à fournir, et le chapitre 3863, intitulé Instruments financiers – présentation, qui remplaceront le chapitre 3861, intitulé Instruments financiers – informations à fournir et présentation. La nouvelle norme de présentation reporte les anciennes exigences en matière de présentation et met davantage l'accent sur les risques liés aux instruments financiers comptabilisés et non comptabilisés et sur la façon dont ces risques sont gérés. Cette nouvelle norme ne devrait avoir aucune incidence importante sur nos états financiers consolidés.

En novembre 2006, l'ICCA a publié le chapitre 1535 du Manuel, un nouveau chapitre intitulé « Informations à fournir concernant le capital » applicable aux états financiers des exercices et des périodes intermédiaires ouverts à compter du 1^{er} octobre 2007. Ce chapitre définit les normes en matière d'informations à fournir au sujet du capital d'une société et à la façon dont il est géré afin qu'un utilisateur des états financiers soit en mesure d'évaluer les objectifs, les politiques et les processus de gestion du capital. On s'attend à ce que cette nouvelle norme n'ait aucune incidence importante sur nos états financiers consolidés.

Résultats d'exploitation

Le tableau suivant présente, en pourcentage des produits d'exploitation, les états consolidés des résultats pour les périodes indiquées :

	Périodes de neuf mois terminées les 30 septembre		Période de douze mois terminée le 30 septembre	Exercices terminés les 31 décembre		
	2007	2006	2007	2006	2005	2004
	(tous les montants sont en pourcentages)					
Produits d'exploitation						
Tirés des produits.....	71	75	74	77	78	72
Tirés des services et du soutien	29	25	26	23	22	28
	100	100	100	100	100	100
Coût des ventes.....	15	18	16	18	16	16
Marge brute	85	82	84	82	84	84

	Périodes de neuf mois terminées les 30 septembre		Période de douze mois terminée le 30 septembre	Exercices terminés les 31 décembre		
	2007	2006	2007	2006	2005	2004
Charges d'exploitation						
Frais de vente et de commercialisation	37	38	36	37	36	28
Frais de recherche et de développement.....	36	29	34	29	25	30
Frais généraux et administratifs.....	6	7	7	8	8	11
Charge liée à la rémunération à base d'actions	1	1	1	1	1	1
	<u>80</u>	<u>75</u>	<u>78</u>	<u>75</u>	<u>70</u>	<u>70</u>
Bénéfice avant les éléments suivants.....	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>14</u>	<u>14</u>
(Perte) gain de change	(4)	(1)	(1)	2	(1)	(1)
Intérêts créditeurs	2	2	2	2	2	2
Perte sur cession d'immobilisations.....	-	-	-	-	(1)	-
Bénéfice avant impôts	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>7</u>	<u>11</u>	<u>14</u>	<u>15</u>
Économie d'impôts futurs.....	-	-	20	24	-	-
Bénéfice net pour la période	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>27</u>	<u>35</u>	<u>14</u>	<u>15</u>

Comparaison des périodes de neuf mois terminées les 30 septembre 2007 et 2006

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007 se sont chiffrés à 27,4 M\$, comparativement à 21,4 M\$ pour la période correspondante de 2006, ce qui constitue une hausse de 28 %. Cette augmentation des produits d'exploitation est attribuable à une augmentation du nombre de nouvelles installations chez des fournisseurs de services et à une hausse des produits d'exploitation tirés des installations chez des fournisseurs de services existants en raison d'une augmentation du nombre d'abonnés et d'exigences accrues en matière d'applications. En outre, nous avons accru nos produits d'exploitation indirects tirés de partenaires de réseau, lesquels sont passés de 2,8 M\$ au 30 septembre 2006 à 6,0 M\$ au 30 septembre 2007 en raison d'une augmentation de l'étendue de la TVIP et de l'augmentation du nombre de clients en Europe et en Asie.

Les produits d'exploitation tirés des produits pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007 se sont établis à 19,5 M\$, soit 71 % du total des produits d'exploitation, comparativement à 16,0 M\$, ou 75 % du total des produits d'exploitation, pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2006. La croissance des produits d'exploitation tirés des produits est principalement attribuable aux installations de nouveaux produits chez les fournisseurs de services. Les produits d'exploitation tirés des services comme les contrats d'entretien et de soutien et autres services ont totalisé 7,9 M\$, soit 29 % des produits d'exploitation, pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007, comparativement à 5,4 M\$, ou 25 % des produits d'exploitation, pour la période correspondante de 2006. La croissance des produits d'exploitation tirés des services et du soutien est directement liée à la croissance de la clientèle et à l'augmentation du nombre de renouvellements des contrats d'entretien et de soutien.

Marge brute

La marge brute a augmenté, passant de 82 % pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2006 à 85 % pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007. Au cours de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2006, nous avons engagé des coûts de vente plus élevés en raison de l'augmentation de nos services de soutien visant à répondre à l'augmentation de notre clientèle établie, de l'élargissement de notre modèle de service à la clientèle et de l'accroissement de notre gamme de services. La diminution des coûts directs des produits pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007 a donné lieu à une marge brute plus élevée que la moyenne pour la période, en raison de la composition des produits qui a généré plus de produits d'exploitation tirés des services au cours de la période affichant des coûts directs moins élevés.

Ventes et commercialisation

Les frais de vente et de commercialisation se sont établis à 10,1 M\$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007, comparativement à 8,3 M\$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2006. La majeure partie de l'augmentation des programmes de commercialisation visait à soutenir les ventes indirectes, le lancement de nouveau produits et l'expansion géographique. Le reste de l'augmentation des coûts est imputable à l'ajout de ressources pour les ventes en Asie-Pacifique et en Europe afin de soutenir la progression du marché. Nous croyons avoir établi l'essentiel de notre infrastructure en ce qui a trait à notre personnel des ventes et de commercialisation et nous prévoyons

que les investissements futurs relatifs aux ventes et à la commercialisation seront liés à des marchés précis ou à des exigences de domaines.

Recherche et développement

Les frais de recherche et développement ont augmenté, passant de 6,2 M\$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2006 à 9,8 M\$ pour la période correspondante de 2007. Pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007, l'effectif a augmenté de 90 pour totaliser 112 et des coûts de contrat additionnels ont été engagés pour soutenir la croissance de la demande des clients et du marché. Nous avons investi dans des projets clés de conception et de développement relatifs à nos produits de gestion de politique des abonnés et prévoyons tirer profit de cet investissement au cours des périodes à venir.

Nos frais de recherche et de développement excluent les crédits d'impôt recouvrables de 0,5 M\$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007 en raison d'une augmentation des crédits d'impôt à l'investissement remboursables prévus pour l'exercice 2006, déterminés au moment de la préparation de la déclaration de revenus sous-jacente.

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs se sont établis à 1,8 M\$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007, soit une augmentation de 0,3 M\$ par rapport à la période correspondante de 2006. Cette augmentation est imputable à une augmentation des frais de déplacement et des dépenses du personnel associés à une hausse de l'effectif et aux honoraires.

Change

Nous avons enregistré une perte de change de 1,1 M\$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007, comparativement à 0,1 M\$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2006. L'augmentation de la perte de change en 2007 est imputable à l'incidence d'une importante fluctuation du dollar canadien par rapport au dollar américain dans les soldes du fonds de roulement.

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 2006 et 2005

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation pour l'exercice 2006 se sont chiffrés à 31,0 M\$, comparativement à 21,2 M\$ pour l'exercice 2005, soit une augmentation de 46 %. Nous comptons 27 nouvelles installations chez des fournisseurs de services en 2006 pour un apport de 3,5 M\$ en produits d'exploitation. Les produits d'exploitation tirés des engagements directs auprès de clients ont totalisé 25,7 M\$, un montant de 5,2 M\$ étant attribué aux engagements auprès de réseaux, pour l'exercice 2006, comparativement à 17,6 M\$ pour les engagements directs auprès de clients et à 3,5 M\$ pour les engagements auprès de réseaux pour l'exercice 2005. La croissance des activités liées aux réseaux correspond à l'augmentation des produits d'exploitation provenant d'Europe et d'Asie-Pacifique. Ces activités de vente ont été principalement effectuées par l'entremise de nos revendeurs.

Les produits d'exploitation tirés des produits pour l'exercice 2006 se sont établis à 23,8 M\$, soit 77 % du total des produits d'exploitation, comparativement à 16,4 M\$, ou 78 % du total des produits d'exploitation, pour l'exercice 2005. Les produits d'exploitation tirés des contrats d'entretien et de soutien et des autres services se sont chiffrés à 7,2 M\$, soit 23 % des produits d'exploitation, pour l'exercice 2006, comparativement à 4,7 M\$, ou 22 % des produits d'exploitation, pour 2005. La croissance des produits d'exploitation tirés des services et du soutien est directement liée à la croissance de notre base de clients et à l'augmentation du nombre de renouvellements de contrats d'entretien et de soutien.

Marge brute

Notre marge brute a légèrement diminué, passant de 84 % à l'exercice 2005 à 82 % à l'exercice 2006. Cette diminution de la marge brute est imputable à des coûts de produits directs plus élevés en raison de la composition des produits vendus. Des coûts additionnels ont également été engagés au cours de l'exercice 2006 pour augmenter les services de soutien afin de répondre à la croissance de nos clients existants.

Frais de vente et de commercialisation

Les frais de vente et de commercialisation se sont chiffrés à 11,6 M\$ pour l'exercice 2006, comparativement à 7,6 M\$ pour l'exercice 2005. Au cours de l'exercice 2006, nous avons accru notre capacité de vente et de commercialisation afin de répondre à une demande croissante dans toutes les régions. Le personnel des ventes et de la commercialisation a

augmenté, passant de 41 au cours de l'exercice 2006 à 47, la croissance ayant principalement eu lieu en Europe et en Asie-Pacifique afin de soutenir l'expansion géographique. Les frais de vente ont augmenté en raison d'une hausse des commissions de vente associées au dépassement de nos objectifs de vente. Les frais de commercialisation ont augmenté en raison d'une plus grande participation à des salons professionnels, de la préparation de matériel de commercialisation pour les nouveaux produits et marchés et de l'accélération des activités de développement commercial puisque nous avons élargi notre partenariat avec des partenaires de réseaux et de logiciels.

Recherche et développement

Les dépenses liées aux activités de recherche et de développement ont augmenté proportionnellement à la croissance de l'effectif, passant de 5,3 M\$ pour l'exercice 2005 à 9,0 M\$ pour l'exercice 2006. L'effectif a augmenté, passant de 70 à 90 employés pour l'exercice 2006. En plus du développement continu de caractéristiques et de l'extensibilité de nos principaux produits, les frais de recherche et de développement ont visé de nouveaux programmes axés sur la gestion des politiques et les marchés de WiMAX et de la TVIP.

Nous avons gagné des crédits d'impôt recouvrables en raison de la réalisation d'activités de recherche admissibles au Canada. Nos frais de recherche et de développement excluent les crédits d'impôt recouvrables gagnés totalisant 1,5 M\$ pour l'exercice 2006.

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs ont totalisé 2,4 M\$ pour l'exercice 2006, comparativement à 1,7 M\$ pour l'exercice 2005. L'augmentation est imputable à un effectif plus élevé et à une augmentation des dépenses liées aux services juridiques et à d'autres services professionnels. Les frais généraux et administratifs en pourcentage des produits d'exploitation ont diminué, passant de 8,3 % pour l'exercice 2005 à 7,8 % pour l'exercice 2006.

Intérêts créditeurs

Les intérêts créditeurs ont augmenté, passant de 0,4 M\$ pour l'exercice 2005 à 0,5 M\$ pour l'exercice 2006, en raison du maintien des soldes de trésorerie et d'équivalents de trésorerie plus élevés au cours de l'exercice.

Économie d'impôts futurs

Au 31 décembre 2006, nous avons revu les hypothèses et les prévisions relatives à la rentabilité future et, en fonction de cette analyse, nous avons établi une économie d'impôts futurs de 7,5 M\$. Une description plus approfondie des impôts futurs apparaît à la rubrique « Estimations comptables cruciales ».

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 2005 et 2004

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation ont augmenté de 55 % pour s'établir à 21,2 M\$ pour l'exercice 2005, comparativement à 13,7 M\$ pour l'exercice 2004. Le nombre de clients ayant déployé nos produits et services a augmenté, passant de 30 à la fin de l'exercice 2004 à 44 à la fin de l'exercice 2005, ce qui traduit la croissance des applications et des services liés aux données. Les produits d'exploitation tirés des réseaux indirects ont compté pour 6,8 % des produits d'exploitation en 2004, comparativement à 16,6 % en 2005, en raison d'une augmentation des déploiements de nos réseaux de ventes indirectes et de la croissance du nombre de revendeurs commercialisant et vendant nos produits et nos solutions à l'échelle mondiale.

Les produits d'exploitation tirés des produits pour l'exercice 2005 se sont établis à 16,4 M\$, soit 78 % du total des produits d'exploitation, comparativement à 9,9 M\$, ou 72 % du total des produits d'exploitation, pour l'exercice 2004. Les produits d'exploitation tirés des contrats d'entretien et de soutien et des autres services se sont chiffrés à 4,7 M\$, soit 22 % des produits d'exploitation, pour l'exercice 2005, comparativement à 3,7 M\$, ou 28 % des produits d'exploitation, pour 2004. La croissance des produits d'exploitation tirés des services et du soutien est directement liée à la croissance de notre base de clients et à l'augmentation du nombre de renouvellements de contrats d'entretien et de soutien.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 84 % pour l'exercice 2005, soit la même que pour l'exercice 2004, en raison de notre capacité à répartir les coûts liés aux services à la clientèle et au soutien parmi une clientèle croissante.

Frais de vente et de commercialisation

Nous avons augmenté nos frais de vente et de commercialisation pour l'exercice 2005 afin de répondre à la demande croissante du marché visant nos produits. Nos frais de vente et de commercialisation sont passés de 3,8 M\$ pour l'exercice

2004 à 7,6 M\$ pour l'exercice 2005. Cette augmentation des frais de vente et de commercialisation est imputable à l'augmentation de l'effectif, qui est passé de 24 à 41 employés pour l'exercice 2005 et à la charge de rémunération et de recrutement connexes associés à cette croissance. Le personnel supplémentaire a été embauché afin d'accélérer la réalisation de nouveaux mandats auprès de clients, de répondre à la croissance des réseaux existants découlant de l'augmentation du nombre d'abonnés et de soutenir nos partenaires de réseaux mondiaux.

Frais de recherche et de développement

Les frais de recherche et de développement se sont chiffrés à 4,2 M\$ pour l'exercice 2004, comparativement à 5,3 M\$ pour l'exercice 2005. Cette augmentation reflète une charge de rémunération accrue associée à une croissance de l'effectif. L'effectif total au 31 décembre 2004 était de 36 employés, comparativement à 70 au 31 décembre 2005. L'effectif a augmenté afin de soutenir le lancement de nouveaux produits et le développement continu de produits de base.

Nous avons gagné des crédits d'impôt recouvrables en raison de la réalisation d'activités de recherche admissibles au Canada. Nos frais de recherche et de développement excluent les crédits d'impôt recouvrables gagnés totalisant 1,5 M\$ pour l'exercice 2005.

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs ont augmenté, passant de 1,5 M\$ pour l'exercice 2004 à 1,7 M\$ pour l'exercice 2005. Cette augmentation est imputable à une croissance de l'effectif et aux programmes de recrutement des ressources humaines visant à répondre aux demandes de personnel.

Situation de trésorerie et ressources en capital

Nous avons financé nos activités au moyen de placements privés de titres de participation qui ont été achetés dans la période allant de la constitution de la société en 1997 jusqu'à notre dernier placement privé en mars 2000.

Le tableau suivant présente les principaux comptes du bilan, les ratios clés et un sommaire des flux de trésorerie par activité :

	Périodes de neuf mois terminées les 30 septembre		Exercices terminés les 31 décembre		
	2007	2006	2006	2005	2004
	(en milliers de dollars, sauf les ratios)				
Flux de trésorerie par activité					
Activités d'exploitation	(2 576) \$	2 790 \$	8 085 \$	590 \$	3 508 \$
Activités d'investissement (déduction faite d'un billet à payer)	(1 215)	(1 936)	(2 808)	(1 462)	(1 366)
Activités de financement	98	70	131	162	13
Flux de trésorerie	(4 373) \$	738 \$	5 892 \$	(844) \$	1 613 \$
Principaux comptes et ratios du bilan					
Trésorerie et équivalents de trésorerie ..	16 821 \$	16 040 \$	21 194 \$	15 302 \$	16 146 \$
Fonds de roulement	5 272	2 462	98	2 713	(663)
Actifs à long terme	10 024	3 203	9 702	1 853	1 076
Passifs à long terme	-	-	-	-	-
Ratio lié au fonds de roulement ⁽¹⁾	1,5	1,2	1,0	1,5	0,9
Ratio actuel ⁽²⁾	3,3	2,5	2,8	4,2	4,5

(1) Le ratio lié au fonds de roulement est calculé comme étant le ratio de l'actif à court terme moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie par rapport au passif à court terme.

(2) Le ratio actuel est calculé comme étant le ratio de l'actif à court terme par rapport au passif à court terme

Activités d'exploitation

Le fonds de roulement représente l'écart entre nos actifs courants et nos passifs courants, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Le solde de notre fonds de roulement a augmenté de 2,8 M\$ du 30 septembre 2006 au 30 septembre 2007. Les débiteurs ont diminué de 0,7 M\$ et les produits d'exploitation non facturés ont diminué de 0,3 M\$ en raison du calendrier de facturation déterminé par les modalités de contrats précis. Les crédits d'impôt à l'investissement à recevoir ont diminué de 0,5 M\$ à la perception des remboursements en espèces. Les charges payées

d'avance et autres actifs ont augmenté de 0,8 M\$ en raison du renouvellement des licences et des contrats de soutien annuels et des coûts reportés associés au placement. La tranche à court terme de 1,4 M\$ de l'actif d'impôts futurs de 7,5 M\$ a été comptabilisée le 31 décembre 2006. Les créiteurs ont diminué de 0,5 M\$ en raison d'une diminution des montants des comptes clients en souffrance et du calendrier de paiement. Les produits d'exploitation reportés ont diminué de 1,5 M\$ en raison du moment de constatation des produits d'exploitation qui est fondé sur la réalisation de la livraison des licences de produits, du développement des caractéristiques et de la constatation de nos contrats d'entretien et de service.

Les flux de trésorerie provenant de l'exploitation représentent une utilisation nette de fonds totalisant 2,6 M\$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007 en raison d'une variation du fonds de roulement de 5,2 M\$, déduction faite du bénéfice d'exploitation de 0,9 M\$ et des éléments hors trésorerie, incluant l'amortissement des immobilisations de 0,9 M\$, la rémunération à base d'actions de 0,1 M\$ et l'incidence de 0,7 M\$ des variations du change sur la trésorerie libellée en devises.

Activités d'investissement

Les achats d'immobilisations pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007 se sont chiffrés à 1,2 M\$, comparativement à 2,8 M\$ pour l'exercice 2006. Les achats d'immobilisations visent généralement du matériel de bureau, l'infrastructure TI, la recherche et le développement ainsi que le matériel informatique et les serveurs. Au cours de l'exercice 2006, nous avons engagé 0,9 M\$ en améliorations locatives associées à la relocalisation de notre siège social à Ottawa.

Activités de financement

Nous n'avons réalisé aucune opération de financement par capitaux propres depuis le mois de mars 2000. Les flux de trésorerie provenant du financement pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007 sont attribuables au produit de l'exercice des options sur actions détenues par les employés.

Ressources en capital

Au 30 septembre 2007, la trésorerie et les équivalents de trésorerie se chiffraient à 16,8 M\$, ce qui constitue une diminution de 4,4 M\$ de la trésorerie depuis le début de l'exercice. La diminution de la trésorerie est imputable à des flux de trésorerie de 2,6 M\$ affectés à l'exploitation en raison de la variation de notre fonds de roulement, déduction faite du bénéfice pour la période et de l'acquisition d'immobilisations totalisant 1,2 M\$.

Obligations en vertu de contrats de location

Nous louons des locaux au Canada, au Royaume-Uni, à Singapour et en Australie en vertu de contrats de location-exploitation qui viennent à échéance à diverses dates jusqu'en février 2011. Nous louons également du matériel de bureau.

Le tableau suivant présente les obligations contractuelles et les engagements liés à des paiements futurs en vertu de contrats de location au 30 septembre 2007.

	<u>Paiements exigibles</u> (en milliers)
Moins de un an	908 \$
De un an à trois ans	1 713
Plus de quatre ans	356
Total des obligations en vertu de contrats de location	<u><u>2 977 \$</u></u>

Arrangements hors bilan

Nous n'avons aucun arrangement hors bilan autre que ceux présentés aux rubriques « Obligations en vertu de contrats de location » et « Instruments financiers ».

Opérations entre apparentés

Notre siège social à Ottawa est loué de KRPC, un apparenté qui est contrôlé par Terry Matthews, président de notre conseil et un de nos administrateurs et, par le biais d'une société qu'il contrôle, actionnaire vendeur principal. Les conditions du bail ont été négociées selon les conditions courantes sur le marché.

Nous gagnons également des produits d'exploitation en vertu d'une entente de licence et d'une entente de revente avec un apparenté (Alcatel-Lucent Canada) qui, avant le placement, détenait 23 % de nos actions en circulation et qui est représenté à notre conseil. Se reporter à la rubrique « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes – Alcatel-Lucent Canada Inc. ». Ces arrangements ont été négociés selon des modalités commerciales habituelles.

Instruments financiers

Nous utilisons actuellement des contrats de change à terme afin de gérer notre exposition aux fluctuations du dollar américain puisqu'une part importante de nos activités est libellée dans cette monnaie. Les gains et les pertes réalisés et non réalisés sont comptabilisés dans le bénéfice net à titre de gains ou de pertes de change.

Données sur les actions en circulation

Au 31 octobre 2007, la société comptait 16 057 811 actions ordinaires à droit de vote de catégorie A en circulation, 2 423 390 actions ordinaires sans droit de vote de catégorie B et des options visant l'acquisition de 3 926 761 actions ordinaires à droit de vote de catégorie A en vertu des régimes prédécesseurs (comme il est défini à la rubrique « Options visant l'achat de titres »).

Perspectives

Nous prévoyons que nos produits d'exploitation augmenteront grâce à la vente de produits existants et de nouveaux produits dans les marchés des radiocommunications, des services avec fil et les marchés convergents. Également, à mesure que nos clients verront leur taille s'accroître et qu'ils ajouteront de nouveaux abonnés et de nouveaux outils à leurs réseaux, nous croyons que nos frais de licences et d'entretien associés à ces déploiements continueront d'augmenter. Nous croyons que la marge brute en pourcentage sera touchée au cours des périodes à venir en raison des coûts différentiels associés à l'augmentation du nombre de mandats de services professionnels et clés en main, auxquels sont associés des coûts plus élevés que pour nos logiciels. La recherche et le développement devraient conserver une place importante puisque nous investissons dans le développement de nouveaux produits. Cependant, nous cherchons des solutions de rechange à plus faibles coûts pour le développement de produits et nous travaillons à l'amélioration des efficacités liées au personnel d'exploitation existant. Par conséquent, nous prévoyons que les frais de recherche et de développement diminueront en pourcentage des produits d'exploitation. Nous prévoyons affecter des ressources additionnelles aux ventes et à la commercialisation, en mettant un accent particulier sur le développement accru de nos réseaux de distribution, particulièrement en Europe et au Moyen-Orient, en Asie-Pacifique et en Amérique du Nord où nous désirons augmenter notre part de marché. Les frais généraux et administratifs devraient augmenter après la clôture du placement en raison des coûts additionnels associés à l'exploitation d'une société ouverte. Nous prévoyons continuer à être capables de financer nos activités courantes par des capitaux internes.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Le tableau suivant présente les principales données financières pour les huit derniers trimestres, le plus récent s'étant terminé le 30 septembre 2007. De l'avis de la direction, ces données ont été préparées sur la même base que les états financiers vérifiés consolidés figurant ailleurs dans le présent prospectus et tous les ajustements nécessaires ont été inclus dans les montants présentés ci-dessous afin de présenter fidèlement les résultats trimestriels non vérifiés lorsqu'ils sont lus parallèlement à nos états financiers consolidés et aux notes complémentaires

	Trimestres terminés les							
	30 sept. 2007	30 juin 2007	31 mars 2007	31 déc. 2006	30 sept. 2006	30 juin 2006	31 mars 2006	31 déc. 2005
	(en milliers de dollars, sauf pour les pourcentages, les montants par action et le nombre d'actions)							
Produits d'exploitation.....	8 998 \$	9 859 \$	8 565 \$	9 535 \$	8 341 \$	6 897 \$	6 189 \$	6 195 \$
Marge brute.....	7 702 \$	8 453 \$	7 232 \$	7 830 \$	6 942 \$	5 623 \$	5 067 \$	4 997 \$
Marge brute en pourcentage.....	86 %	86 %	84 %	82 %	83 %	82 %	82 %	81 %
Charges d'exploitation ⁽¹⁾	7 178 \$	7 720 \$	6 995 \$	7 076 \$	5 759 \$	5 514 \$	4 885 \$	4 397 \$
Bénéfice net.....	250 \$	351 \$	273 \$	9 176 \$	1 239 \$	68 \$	318 \$	668 \$
Bénéfice par action – de base.....	0,01	0,02	0,01	0,50	0,07	0,00	0,02	0,04
Bénéfice par action – dilué.....	0,01	0,02	0,01	0,45	0,06	0,00	0,02	0,04
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – de base.....	18 473 560	18 445 252	18 429 132	18 397 531	18 378 582	18 343 913	18 335 046	18 330 846
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – dilué.....	20 953 134	20 679 734	20 687 196	20 183 016	19 591 022	19 558 399	19 351 002	18 842 885

(1) Inclut les charges avant conversion des devises, perte sur cession d'immobilisations et autre bénéfice et perte.

Volatilité des résultats d'exploitation

Nos résultats d'exploitation trimestriels ont fluctué par le passé et pourraient fluctuer considérablement à l'avenir en fonction de certains facteurs comme la demande à l'égard de nos produits, le volume et le calendrier des commandes, le nombre, le moment opportun et l'importance des nouveaux produits lancés par nous et par nos concurrents, la capacité de développer, d'introduire et de mettre en marché de nouvelles versions améliorées des produits en temps opportun, la concurrence relativement aux produits et aux prix, les modifications des charges d'exploitation, les modifications de notre stratégie d'incitatif à la vente, le roulement du personnel, la composition des ventes directes et indirectes et les facteurs économiques généraux, entre autres.

Une part importante de nos charges sont fondées sur les produits d'exploitation futurs prévus et, par conséquent, celles-ci sont relativement fixes à court terme. Par conséquent, si le niveau des produits d'exploitation est inférieur aux attentes, les résultats d'exploitation sont susceptibles d'être touchés défavorablement. Ainsi, nous avisons le lecteur que la comparaison des résultats d'exploitation d'une période à une autre n'est pas nécessairement révélatrice et qu'elle ne devrait pas être jugée comme une indication fiable du rendement futur.

DIVIDENDES

Nous n'avons versé aucun dividende à nos actionnaires à ce jour et n'avons l'intention de verser aucun dividende sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible. La déclaration et le versement de dividendes sur nos actions ordinaires sont à la discrétion du conseil d'administration. Ce dernier examine notre politique de versement de dividendes en tenant compte notamment de notre bénéfice, de nos projets de croissance et de nos besoins en matière d'exploitation et de finances.

VENTES ANTÉRIEURES

Depuis le 31 octobre 2006, nous avons émis 86 809 actions ordinaires avec droit de vote de catégorie A à des prix allant de 1,15 \$ à 2,00 \$ chacune au moment de la levée d'options d'achat d'actions. Immédiatement avant la clôture du présent placement, chaque action ordinaire sans droit de vote de catégorie B sera convertie en une action ordinaire avec droit de vote de catégorie A et nos actions ordinaires avec droit de vote de catégorie A seront appelées les actions ordinaires. Voir « Restructuration ».

RESTRUCTURATION

Nous sommes actuellement autorisés à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires avec droit de vote de catégorie A et d'actions ordinaires sans droit de vote de catégorie B. Immédiatement avant la réalisation du présent placement, chaque action ordinaire sans droit de vote de catégorie B sera convertie en une action ordinaire avec droit de vote de catégorie A.

Immédiatement avant la clôture du présent placement, nous modifierons nos statuts afin de (i) de conférer aux actions ordinaires avec droit de vote de catégorie A l'appellation d'actions ordinaires et (ii) supprimer du capital autorisé les actions ordinaires sans droit de vote de catégorie B.

La modification de nos statuts et la conversion des actions ordinaires avec droit de vote de catégorie A en actions ordinaires sans droit de vote de catégorie B qui sont décrites ci-dessus sont appelées la « restructuration » dans le présent prospectus. Sauf indication contraire, les renseignements donnés dans le présent prospectus présument que la restructuration sera réalisée. En date du présent prospectus, en présumant que la restructuration a été réalisée avec effet à cette date et sans tenir compte de la levée de l'option d'attribution excédentaire ou des options décrites à la rubrique « Options d'achat de titres », 18 481 201 actions ordinaires sont en circulation. Voir « Description du capital-actions ».

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Au moment de la réalisation du présent placement, notre capital-actions autorisé se composera d'un nombre illimité d'actions ordinaires. Chaque action ordinaire confère une voix à son porteur aux assemblées des actionnaires. Chaque action ordinaire confère également à son porteur le droit de recevoir les dividendes déclarés par le conseil d'administration. En cas de liquidation ou de dissolution, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de participer à la répartition de notre actif net proportionnellement à leurs participations respectives. Aucun droit préférentiel de souscription, de rachat, d'achat ou de conversion n'est rattaché aux actions ordinaires.

OPTIONS D'ACHAT DE TITRES

Régime d'options

Nous avons, avant le présent placement, deux régimes d'options d'achat d'actions, soit le régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés clés et le régime d'options d'achat d'actions à l'intention des membres de la direction clés (collectivement, les « régimes prédécesseurs »). Immédiatement avant la clôture du présent placement, les régimes prédécesseurs seront modifiés, reformulés et regroupés en un seul régime d'options d'achat d'actions modifié et reformulé (le « régime modifié »). Toutes les options actuelles octroyées aux termes des régimes prédécesseurs et toutes les nouvelles options octroyées aux termes du régime modifié seront régies par les modalités de ce dernier.

Le régime modifié et les régimes prédécesseurs visent à recruter des employés, des consultants, des administrateurs et des membres de notre direction, à les maintenir en fonction et à les motiver en leur offrant la possibilité d'acquérir une participation en actions dans notre société.

En date du présent prospectus, des options visant l'achat d'un nombre global de 3 926 761 actions ordinaires sont en circulation aux termes des régimes prédécesseurs. Sans tenir compte du présent placement, cela représente 21,2 % de nos actions ordinaires en circulation et, en tenant compte du présent placement, ● % de nos actions ordinaires. Les options en circulation sont décrites ci-dessous :

<u>Catégorie</u>	<u>Année de l'octroi</u>	<u>Actions ordinaires en circulation visées par des options octroyées</u>	<u>Prix de levée</u>
Tous nos hauts dirigeants et anciens hauts dirigeants (7 personnes au total)	2003	376 519	1,15 \$
	2004	1 275 000	1,15 \$
	2005	200 000	1,50 \$
	2006	20 000	2,00 \$
	2007	350 000	4,00 \$
Tous nos administrateurs et anciens administrateurs qui ne sont pas également des hauts dirigeants (9 personnes au total)	2003	52 958	1,15 \$
	2004	54 517	1,15 \$
	2005	54 517	1,50 \$
Tous nos autres employés ou anciens employés	2003	343 240	1,15 \$
	2004	132 465	1,15 \$
	2005	38 936	1,15 \$
	2005	375 627	1,50 \$
	2005	9 000	2,00 \$
	2006	138 501	2,00 \$
	2006	22 500	1,50 \$
	2006	32 500	4,00 \$
	2007	190 724	4,00 \$
	2007	37 600	6,00 \$
Tous les autres employés ou anciens employés de nos filiales	2003	15 001	1,15 \$
	2004	21 000	1,15 \$
	2005	67 000	1,50 \$
	2006	61 300	2,00 \$
	2007	29 000	4,00 \$
Tous nos consultants actuels ou anciens	2003	24 856	1,15 \$
	2004	4 000	1,15 \$

En date du présent prospectus, des options en circulation, dont le prix de levée moyen pondéré est de 1,37 \$ par action ordinaire, permettant l'achat d'un nombre global de 2 672 129 actions ordinaires, sont entièrement acquises à leurs titulaires aux termes des régimes prédécesseurs. Cela représente 68,0 % du nombre total de 3 926 761 actions ordinaires pouvant être émises à la suite de la levée d'options en circulation aux termes des régimes prédécesseurs.

À la clôture du présent placement, le régime modifié prévoira que le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être émises au moment de la levée d'options octroyées aux termes de ce régime (y compris les actions ordinaires pouvant être émises au moment de la levée des options en circulation) (les « options ») sera établi de la manière suivante.

- Au départ, le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être émises aux termes du régime modifié sera de 4 109 034 (sous réserve de rajustements effectués pour tenir compte d'un dividende en actions, d'un fractionnement d'actions, d'un regroupement d'actions ou d'une autre modification de notre capital-actions), y compris les actions ordinaires pouvant être émises au moment de la levée des options en circulation. Sans tenir compte du présent placement, 4 109 034 actions ordinaires représentent 22,2 % de nos actions ordinaires en circulation et, en tenant compte du présent placement, 4 109 034 actions ordinaires représenteront • % de nos actions ordinaires en circulation. À mesure que les options seront levées ou expireront, ou qu'elles seront remises ou annulées ou prendront fin d'une autre manière, la moitié des actions ordinaires qui pouvaient être émises auparavant aux termes de ces options ne pourront plus servir à des octrois futurs aux termes du régime modifié, et l'autre moitié de ces actions ordinaires seront récupérées, de sorte qu'elles pourront servir à des octrois futurs aux termes du régime modifié.
- Notre conseil d'administration a établi qu'il était souhaitable que le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être émises aux termes du régime modifié soit établi le plus rapidement possible à 15 % de nos actions ordinaires en circulation. Après un certain temps, nous nous attendons à ce que les options expirent ou soient levées à un rythme plus rapide que celui auquel nous prévoyons octroyer de nouvelles options. Par conséquent, au moment où la somme (i) du nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être émises au moment de la levée des options octroyées et (ii) d'un bloc de 450 000 actions ordinaires pouvant servir aux octrois futurs d'options, totalise moins de 15 % du nombre d'actions ordinaires en circulation à ce moment-là, le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être émises aux termes du régime modifié correspondra, à partir de ce moment-là, à 15 % du nombre d'actions ordinaires en circulation. Après cette date, toutes les actions ordinaires sous-jacentes aux options qui seront levées ou expireront ou qui seront remises, annulées ou prendront fin d'une autre manière, seront récupérées et pourront servir à des octrois futurs aux termes du régime modifié.

Selon les dates d'expiration des options actuellement en circulation aux termes des régimes prédécesseurs et compte tenu des périodes de blocage et d'interdiction, nous prévoyons que d'ici le premier trimestre de 2009 le nombre d'actions ordinaires pouvant être émises aux termes du régime modifié représentera environ 15 % de nos actions ordinaires en circulation.

Les autres modalités du régime modifié sont décrites ci-dessous. Sauf indication contraire, les renvois au régime modifié dans la présente description englobent les régimes prédécesseurs.

Le régime modifié est administré par le comité de rémunération du conseil d'administration ou, en l'absence de comité de rémunération, par le conseil d'administration (l'« administrateur du régime »). Les octrois d'options à des membres de la direction doivent être approuvés par le conseil d'administration, et aucun administrateur n'est autorisé à poser quelque geste que ce soit à l'égard des options qui lui sont octroyées. Sauf si l'administrateur du régime établit d'autres modalités, les options expirent cinq ans après la date à laquelle elles ont été octroyées et deviennent acquises à leurs titulaires mensuellement, en tranches égales, sur une période de 48 mois. Sauf dans le cas des OAAI (au sens attribué à ce terme ci-après), sous réserve de certaines exceptions, si une option expire au cours d'une période d'interdiction ou immédiatement après une telle période, son titulaire pourra choisir de prolonger la durée de l'option jusqu'à la date se situant dix jours ouvrables après le dernier jour de la période d'interdiction; toutefois, la date d'expiration ainsi reportée ne pourra en aucun cas se situer après la dernière des deux dates suivantes, soit (i) le 31 décembre de l'année civile au cours de laquelle l'option aurait expiré ou (ii) le quinzième jour du troisième mois suivant le mois au cours duquel l'option aurait expiré. En outre, dans le cas d'un titulaire d'options qui est assujéti à une convention de blocage, comme il est décrit à la rubrique « Mode de placement », la date d'expiration d'une option qui aurait expiré au cours de la période de blocage ou dans les six mois suivant la fin de la période de blocage sera reportée neuf mois après que cette option sera libérée des restrictions de blocage, à la condition que ce titulaire d'options conclue une convention de levée planifiée. La convention de levée planifiée stipulera que le titulaire d'options doit lever un nombre minimal de ses options au cours de certaines périodes que nous désignerons à l'avance dans les neuf mois suivant le moment où les options seront libérées des restrictions de blocage.

Notre conseil d'administration compte faire en sorte que les membres de notre équipe de direction principale conservent en permanence une participation en actions significative dans notre société.

Le prix de levée de toutes les options correspond à la juste valeur marchande des actions ordinaires à la date de l'octroi, ce qui, après le présent placement, est réputé correspondre au cours moyen pondéré selon le volume d'une action ordinaire affiché à la TSX au cours des cinq jours de bourse précédant la date de l'octroi.

Les options ne sont pas transférables. Si un participant est congédié sans motif valable, toutes les options qui ne lui sont pas acquises seront annulées. Toutes les options qui lui sont acquises expireront 60 jours après la date à partir de laquelle le titulaire ne compte plus parmi nos employés, nos consultants, nos administrateurs ou les membres de notre direction. Si un participant est congédié pour un motif valable, toutes ses options, qu'elles lui soient acquises ou non, seront annulées immédiatement.

Le régime modifié prévoit que les options octroyées à nos employés américains possèdent les mêmes caractéristiques que les options d'achat d'actions incitatives (les « OAAI ») aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral américain.

Les régimes prédécesseurs prévoyaient le devancement de l'acquisition aux titulaires de toutes les options octroyées aux termes du régime d'options d'achat d'actions à l'intention des membres de la direction clés (ce qui représente actuellement des options visant l'achat de 2 221 519 actions ordinaires) et le devancement d'une année de l'acquisition au titulaire des options octroyées aux termes du régime d'achat d'options à l'intention des employés clés (ce qui représente actuellement des options visant l'achat de 1 705 242 actions ordinaires). Ces modalités de devancement de l'acquisition au titulaire continueront de s'appliquer aux options en circulation actuelles en cas d'événement relatif à l'entreprise (au sens attribué à ce terme ci-après), mais les nouveaux octrois d'options qui seront faits aux termes du régime modifié ne comporteront aucune modalité de devancement. Un « événement relatif à l'entreprise » se définit comme étant (i) une fusion, un regroupement, une restructuration ou un arrangement visant notre société et une autre société par actions (sauf une fusion, un regroupement, une restructuration ou un arrangement visant notre société et une ou plusieurs de nos entreprises connexes, comme il est décrit dans le régime modifié), (ii) une offre publique d'achat visant la totalité ou la quasi-totalité des actions ordinaires en circulation, (iii) la vente de la totalité ou de la quasi-totalité de nos éléments d'actif ou (iv) toute autre acquisition visant notre entreprise, tel que peut l'établir le conseil d'administration.

Aucune option ne peut être octroyée ni aucune action ordinaire ne peut être émise aux termes du régime modifié si cet octroi ou cette émission devait faire en sorte que (i) le nombre d'actions ordinaires émises à des initiés aux termes du régime modifié, en tenant compte de tous nos autres mécanismes de rémunération en actions, au cours d'une période de un an donnée, excède 10 % des actions ordinaires en circulation ou que (ii) le nombre d'actions ordinaires pouvant être émises à des initiés à quelque moment que ce soit aux termes du régime modifié, en tenant compte de tous nos autres mécanismes de rémunération en actions, excède 10 % des actions ordinaires en circulation.

Le régime modifié prévoit que l'administrateur du régime peut, à sa discrétion, octroyer des prêts, selon les modalités que la loi autorise et que lui-même établit, aux porteurs d'options de façon à ce que ceux-ci puissent acheter des actions ordinaires au moment où ils lèvent ces options.

Pour apporter des modifications au régime modifié, il faut généralement obtenir le consentement de la TSX et celui de nos actionnaires, donné à une assemblée dûment constituée. Toutefois, le conseil d'administration peut apporter les modifications suivantes au régime sans l'approbation des actionnaires : a) les modifications de nature administrative ou celles qui visent à clarifier une disposition du régime modifié, y compris, sans restreindre la portée générale de ce qui précède, une modification visant à corriger une ambiguïté, une erreur ou une omission ou à corriger ou compléter une disposition du régime modifié qui est incompatible avec d'autres dispositions du même régime; b) la suspension ou l'abolition du régime modifié; c) les modifications visant à réagir aux changements apportés aux lois et aux règlements (y compris le règlement 45-106), aux règles des bourses (y compris les règles, les règlements et les politiques de la TSX) ou aux exigences en matière de comptabilité ou de vérification; (d) les modifications touchant l'administration du régime modifié; e) toute modification de la définition des termes « consultant », « membre de la direction », « administrateur » ou « employé » dans le régime ou des critères d'admissibilité aux octrois effectués aux termes du régime modifié; f) les modifications apportées aux dispositions d'acquisition au titulaire d'une option en circulation (à l'exception du fait que les modifications apportées aux dispositions d'acquisition d'une option détenue par un initié doivent être approuvées par la TSX et les actionnaires); g) les modifications visant à réduire le prix de levée ou le prix d'achat d'une option, sauf en ce qui a trait aux options octroyées à un initié; h) les modifications apportées aux dispositions de révocation du régime modifié ou d'extinction d'une option en circulation, étant entendu qu'une telle modification ne peut entraîner la prolongation d'une option en circulation détenue par un initié au delà de la date d'expiration initiale; (i) les rajustements visant à tenir compte des dividendes en actions, des fractionnements d'actions, des regroupements d'actions et des autres modifications de notre capital-actions; j) les modifications visant à permettre le transfert des options octroyées aux termes du régime modifié; k) les modifications nécessaires pour que la totalité ou une partie des options d'achat d'actions incitatives deviennent admissibles au traitement fiscal fédéral américain favorable (y compris le report d'impôt au moment de la levée) prévu par l'article 422 de l'*Internal Revenue Code*; l) toute autre modification, qu'elle soit fondamentale ou

autre, n'exigeant pas l'approbation des actionnaires en vertu des lois applicables (y compris les règles, les règlements et les politiques de la TSX).

Les actionnaires doivent approuver les types de modifications du régime modifié suivants : a) la modification du nombre d'actions ordinaires pouvant être émises aux termes du régime modifié, y compris l'augmentation à un nombre maximal fixe d'actions ordinaires ou à un pourcentage maximal fixe ou le passage d'un nombre maximal fixe d'actions ordinaires à un pourcentage maximal fixe (sauf comme il est décrit ci-dessus); b) les modifications (i) réduisant le prix de levée ou le prix d'achat d'une option détenue par un initié ou (ii) prolongeant la durée d'une option au profit d'un initié; c) les modifications devant nécessairement être approuvées par les actionnaires en vertu des lois applicables (y compris les règles, les règlements et les politiques de la TSX). En outre, sauf dans certaines circonstances, le conseil d'administration ne peut en aucun cas porter atteinte à un droit ou accroître une obligation à l'égard d'une option octroyée précédemment sans le consentement du titulaire de celle-ci.

Le régime modifié doit prendre fin dix ans après la date d'inscription des actions ordinaires à la cote de la TSX.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉE

Le tableau suivant présente la structure du capital de notre société tenu et compte non tenu du placement.

Désignation	Autorisé	Au 31 décembre 2006 (compte non tenu du placement)	Au 31 décembre 2006 (compte tenu du placement) ⁽¹⁾
		(en milliers de dollars, sauf le nombre d'actions)	
Actions ordinaires ⁽¹⁾	nombre illimité	18 415 647	•
Capital-actions.....		49 382 \$	• \$
Surplus d'apport		511 \$	• \$

(1) Les montants et le nombre d'actions en circulation tiennent compte de la réorganisation mais excluent l'exercice de l'option d'attribution excédentaire et de toute autre option décrite à la rubrique « Options d'achat de titres ». Se reporter aux rubriques « Restructuration » et « Description du capital-actions ».

ACTIONNAIRES PRINCIPAUX ET ACTIONNAIRES VENDEURS

Le tableau suivant présente le nom de chaque personne physique ou morale qui, immédiatement après la restructuration et la clôture du présent placement, sera propriétaire inscrite ou qui, à notre connaissance, sera propriétaire véritable, directement ou indirectement, de plus de 10 % de nos actions ordinaires ou qui est un actionnaire vendeur dans le cadre du présent placement, ainsi que des renseignements sur nos titres dont cette personne est propriétaire véritable, directement ou indirectement. Voir « Mode de placement ». Sauf indication contraire, chaque actionnaire figurant dans le tableau ci-dessous est le porteur inscrit et véritable de ces actions ordinaires.

Nom de l'actionnaire	Compte non tenu du présent placement		Nombre d'actions ordinaires placées dans le cadre du placement secondaire	Compte tenu du présent placement	
	Nombre d'actions ordinaires	Pourcentage des actions ordinaires en circulation		Nombre d'actions ordinaires	Pourcentage des actions ordinaires en circulation
Alcatel-Lucent Canada ⁽¹⁾	4 307 497	23,31 %	•	•	•
The VenGrowth Investment Fund Inc. ⁽²⁾ ..	2 793 555	15,12 %	•	•	•
Wesley Clover Corporation ⁽³⁾	2 089 179	11,30 %	•	•	•
1567516 Ontario Inc. ⁽⁴⁾	850 000	4,60 %	•	•	•
10737 Newfoundland Inc. ⁽⁵⁾	769 524	4,16 %	•	•	•
Covington Group Funds ⁽⁶⁾	619 300	3,35 %	•	•	•
Newbury Ventures Associates L.P. ⁽⁷⁾	604 230	3,27 %	•	•	•
Marquest Canadian Equity Group Fund ⁽⁸⁾	436 943	2,36 %	•	•	•
Doug Somers ⁽⁹⁾	372 867	2,02 %	•	•	•
Banque Royale du Canada ⁽¹⁰⁾	357 143	1,93 %	•	•	•

Nom de l'actionnaire	Compte non tenu du présent placement		Nombre d'actions ordinaires placées dans le cadre du placement secondaire	Compte tenu du présent placement	
	Nombre d'actions ordinaires	Pourcentage des actions ordinaires en circulation		Nombre d'actions ordinaires	Pourcentage des actions ordinaires en circulation
Dynamic Power Small Cap Fund ⁽¹¹⁾	348 838	1,89 %	●	●	●
Caroline Somers ⁽¹²⁾	306 239	1,66 %	●	●	●
Dara O'Huiginn	300 571	1,63 %	●	●	●
Dynamic Power Canadian Growth ⁽¹³⁾	129 663	0,70 %	●	●	●

Notes

- (1) Deux de nos administrateurs, soit David Wilson et Avedis Menechian, sont membres de la direction ou employés d'Alcatel-Lucent Canada. En plus des actions ordinaires dont Alcatel-Lucent Canada est directement propriétaire, Severn Bridge Investments L.P. est propriétaire de 107 714 actions ordinaires. On peut considérer qu'Alcatel-Lucent Canada exerce dans une certaine mesure, indirectement, une emprise sur les actions détenues par Severn Bridge Investments L.P.
- (2) David Ferguson, membre de notre conseil d'administration, est associé commandité directeur de The VenGrowth Investment Fund Inc. Il est propriétaire véritable de moins de 1 % des actions de ce fonds et n'exerce aucune emprise de manière indépendante sur les actions ordinaires dont celui-ci est propriétaire.
- (3) Terry Matthews, membre et président de notre conseil, contrôle Wesley Clover Corporation, directement ou indirectement.
- (4) 1567516 Ontario Inc. est contrôlée par Kent Plumley.
- (5) 10737 Newfoundland Inc. est contrôlée par Sian Mills.
- (6) Des actions ordinaires détenues par Covington Group Funds sont immatriculées au nom d'un prête-nom.
- (7) Y compris 529 849 actions ordinaires qui sont immatriculées au nom de Waterbridge SRL, membre du groupe de Newbury Ventures Associates L.P. Ken Wigglesworth, membre de notre conseil d'administration, est l'un des directeurs généraux principaux de Newbury Ventures Canada, membre du groupe de Newbury Ventures Partners, qui gère Newbury Ventures Associates L.P. M. Wigglesworth et les personnes avec lesquelles il a des liens sont propriétaires véritables de moins de 5 % des parts de société en commandite de celle-ci. M. Wigglesworth n'exerce aucune emprise de manière indépendante sur les actions ordinaires dont Newbury Ventures Associates L.P. est propriétaire.
- (8) Les actions ordinaires détenues par le Marquest Canadian Equity Group Fund sont immatriculées au nom d'un prête-nom.
- (9) Y compris 17 000 actions ordinaires détenues en fiducie par un prête-nom pour le compte de Doug Somers.
- (10) Un membre du groupe de la Banque Royale du Canada, RBC Dominion valeurs mobilières Inc., est l'un des preneurs fermes dans le cadre du présent placement.
- (11) Les actions ordinaires détenues par le Dynamic Power Small Cap Fund sont immatriculées au nom d'un prête-nom.
- (12) Y compris 10 800 actions ordinaires détenues en fiducie par un prête-nom pour le compte de Caroline Somers.
- (13) Les actions ordinaires détenues par le Dynamic Power Canadian Growth sont immatriculées au nom d'un prête-nom.

ADMINISTRATEURS ET HAUTS DIRIGEANTS

Le tableau suivant présente le nom et le lieu de résidence de chacun de nos administrateurs et de nos hauts dirigeants, le ou les postes qu'il occupe au sein de Bridgewater, son occupation principale et, s'il s'agit d'un administrateur, la date à laquelle il a commencé à exercer cette fonction. Nos administrateurs sont élus chaque année et, sauf s'ils sont réélus, quittent leur fonction à la fin de l'assemblée annuelle des actionnaires suivante. En date des présentes, nos administrateurs et nos hauts dirigeants (collectivement) étaient propriétaires d'un nombre total de 2 376 468 actions ordinaires, soit 12,9 % de nos actions ordinaires en circulation (ou ● % de nos actions ordinaires compte tenu du présent placement), ou exerçaient une emprise sur un tel nombre d'actions ordinaires.

Nom et lieu de résidence	Poste(s) occupé(s) au sein de Bridgewater	Occupation principale	Administrateur depuis le
TERRY MATTHEWS..... Ottawa (Ontario)	Président du conseil et administrateur	Président du conseil de Wesley Clover International Corporation, de Mitel Networks Corporation et de March Networks Corporation	3 avril 1997
ED OGONEK	Président, chef de la direction et administrateur	Président et chef de la direction de Bridgewater	11 mai 2004
KIM BUTLER..... Ottawa (Ontario)	Vice-présidente, Finances et chef des finances	Vice-présidente, Finances et chef des finances de	s.o.

Nom et lieu de résidence	Poste(s) occupé(s) au sein de Bridgewater	Occupation principale	Administrateur depuis le
		Bridgewater	
RUSSELL FREEN	Chef de la technologie et administrateur	Chef de la technologie et administrateur de Bridgewater	3 avril 1997
EAMONN GARRY	Vice-président, Ingénierie et exploitation	Vice-président, Ingénierie et exploitation de Bridgewater	s.o.
FARSHID MOHAMMADI	Vice-président, Gestion de la gamme de produits	Vice-président, Gestion de la gamme de produits de Bridgewater	s.o.
TYLER NELSON	Vice-président, Expansion des affaires et commercialisation	Vice-président, Expansion des affaires et commercialisation de Bridgewater	s.o.
PHILIP THRASHER	Vice-président principal, Ventes mondiales	Vice-président principal, Ventes mondiales de Bridgewater	s.o.
MICHAEL CRISTINZIANO ⁽¹⁾⁽²⁾	Administrateur	Vice-président, Développement stratégique de Citrix Systems, Inc.	27 juin 2005
DAVID FERGUSON ⁽⁴⁾	Administrateur	Commandité directeur de VenGrowth Asset Management Inc.	1 ^{er} avril 1999
AVEDIS MENECHIAN ⁽⁴⁾	Administrateur	Chef de la technologie, chef de la commercialisation et vice-président de la stratégie, unité des services commerciaux d'Alcatel-Lucent Canada	29 juin 2006
KEN WIGGLESWORTH ⁽¹⁾	Administrateur	Directeur général de Rising Tide Fund et directeur général principal de Newbury Ventures Canada	25 octobre 2007
JON SHANTZ ⁽²⁾⁽³⁾	Administrateur	Consultant	22 octobre 2004
DAVID WILSON ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾	Administrateur	Vice-président et chef du contentieux, Services juridiques, Alcatel-Lucent Canada	9 mars 2001

Notes

(1) Membre du comité de vérification

(2) Membre du comité de rémunération

(3) Membre du comité de mises en candidature et de gouvernance

(4) MM. Ferguson et Menechian démissionneront de notre conseil d'administration en date de la réalisation du présent placement.

Biographies

Le texte qui suit résume les antécédents de nos hauts dirigeants et de nos administrateurs y compris les occupations principales de chacun au cours des cinq dernières années. Comme il est indiqué ci-dessous, MM. Ferguson et Menechian comptent démissionner du conseil d'administration en date de la réalisation du présent placement afin de permettre l'arrivée de deux nouveaux administrateurs indépendants. Nous prévoyons que cela se produira au cours de la première année suivant la réalisation du présent placement.

Terry Matthews, président du conseil et administrateur

M. Matthews est président du conseil externe d'un certain nombre de sociétés de technologie, y compris Mitel Networks Corporation, March Networks Corporation, Newport Networks Ltd. et Solace Systems, Inc. En 1972, M. Matthews a cofondé sa première société de technologie, Mitel Corporation. Il est actuellement président du conseil externe de Mitel Networks Corporation. Il a été chef de la direction et président du conseil de Newbridge Networks Corporation (« Newbridge »), société qu'il a fondée en 1986. M. Matthews détient un baccalauréat spécialisé en électronique de l'université du pays de Galles et est Fellow de l'Institute of Electrical Engineers et de la Royal Academy of Engineering. M. Matthews est également le fondateur de Wesley Clover Corporation, petite société de capital de risque du secteur de la technologie ayant des bureaux au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Ed Ogonek, président et chef de la direction

M. Ogonek s'est joint à Bridgewater en mai 2004 à titre de président et chef de la direction, fort de plus de 20 ans d'expérience en télécommunications, en réseaux de données et en gestion de réseaux et de services. Avant de se joindre à nous, M. Ogonek occupait le poste de vice-président principal et directeur général des solutions offertes aux agglomérations et aux entreprises de CIENA Corporation (« CIENA »). Auparavant, M. Ogonek a été président et chef de la direction de Akara Corporation de 2000 jusqu'au moment où CIENA a acquis celle-ci en août 2003, et a occupé des postes de direction clés au sein de Newbridge, d'Alcatel-Lucent Canada, de BT Group PLC et de Bell Communications Research Inc. M. Ogonek détient un baccalauréat en mathématiques de l'Université John Carroll ainsi qu'une maîtrise en recherche opérationnelle de l'Université Case Western Reserve.

Kim Butler, vice-présidente, Finances et chef des finances

M^{me} Butler, qui s'est jointe à Bridgewater en 1998, est responsable de nos finances, de notre administration et de nos affaires juridiques. Auparavant, M^{me} Butler était contrôleuse de l'unité de production d'électricité au sein d'Asea Brown Boveri Ltd., où elle s'occupait principalement du financement de grands projets. Elle a été directrice des finances de Flakt Canada Ltd. et vice-présidente, Finances de la division des semi-conducteurs de Mitel Corporation et a occupé divers postes liés aux finances chez Mitel Corporation pendant neuf ans. M^{me} Butler détient un baccalauréat en commerce de l'Université Carleton et est comptable en management accréditée.

Russell Freen, chef de la technologie

M. Freen a cofondé Bridgewater en 1997. Il est responsable de la planification de nos produits et de notre conception architecturale. M. Freen a été nommé entrepreneur de l'année 2006 par Ernst & Young dans la catégorie « technologie de l'information ». Avant de cofonder Bridgewater, M. Freen était vice-président adjoint, Gestion de réseaux au sein de Newbridge, où il était chargé de tous les aspects de la conception de produits de gestion de réseaux. Il a mis au point des systèmes de soutien de l'exploitation au sein de Raynet Corporation. Auparavant, il était au service de Motorola Corporation, où il était chargé de l'élaboration et du déploiement de réseaux de radiocommunication à commutation par paquet et d'un réseau national en Allemagne. Avant Motorola Corporation, il a occupé des postes de direction en recherche et développement chez Mitel Corporation et Bell-Northern Research Ltd. M. Freen détient un baccalauréat en informatique et en économie de l'Université York et une maîtrise en informatique de l'Université de Toronto.

Eamonn Garry, vice-président, Ingénierie et exploitation

M. Garry s'est joint à Bridgewater en octobre 2005, notamment à titre de chef de l'équipe d'ingénieurs. Auparavant, M. Garry a passé plus de 14 ans chez Nortel Networks Ltd. (« Nortel »), où il a occupé de nombreux postes, y compris celui de directeur des équipes de développement GSM, GPRS et EDGE au Canada, en France et en Inde. Chez Nortel, il a également été chargé de la configuration de l'intégration des systèmes UNTS et GPRS et de la gestion et de la définition de l'architecture logicielle pour la gamme de produits DMS. Auparavant, M. Garry a travaillé chez Analog Devices Inc., où il s'est occupé de la conception et de la mise à l'essai des dispositifs CMOS. M. Garry détient un baccalauréat en matériel et en conception de systèmes intégrés de l'Université College de Dublin.

Farshid Mohammadi, vice-président, Gestion de la gamme de produits

M. Mohammadi s'est joint à Bridgewater en avril 2007. Il est chargé de la gestion de la vie utile et de l'orientation future de toutes nos gammes de produits. Avant de se joindre à Bridgewater, M. Mohammadi a été directeur général, Amérique du Nord et international chez UTStarcom Incorporated de janvier 2001 à mars 2007. Il a 18 ans d'expérience à des postes importants dans le domaine des télécommunications, pilotant la mise au point de produits et d'applications de commutation de données et de la voix de prochaine génération dans divers domaines, y compris la téléphonie IP, la convergence mobile fixe et IMS au sein de UTStarcom Incorporated, de 3COM Corp., de Westwave Communications Inc. et de Telcordia Technologies Inc. M. Mohammadi participe activement au Forum IMS, notamment à titre de membre du conseil. Il détient un baccalauréat ès sciences en génie de l'Université de Syracuse ainsi qu'une maîtrise en génie de l'Université Cornwell.

Tyler Nelson, vice-président, Expansion des affaires et commercialisation

M. Nelson s'est joint à Bridgewater en 2004, fort de plus de 16 ans d'expérience en logiciels sans fil mobiles, en matériel, en commercialisation de haute technologie et en expansion et gestion des affaires stratégiques. Auparavant, M. Nelson occupait le poste de vice-président, Expansion des affaires mondiales au sein de Research In Motion Limited (« RIM ») de 1997 à 2004. Pendant qu'il était au service de RIM, M. Nelson s'est vu confier bon nombre de mandats, y compris l'acquisition et la commercialisation du réseau mondial de partenariats d'opérateurs sans fil, la mise au point et la gestion de canaux, les affaires commerciales et la mise sur pied, l'expansion et la commercialisation des unités d'exploitation BlackBerry Connect et BlackBerry Built-In de RIM. Avant RIM, il a occupé bon nombre de postes de direction dans les secteurs des produits industriels, des biens à la consommation et de la publication.

Philip Thrasher, vice-président principal, Ventes mondiales

M. Thrasher s'est joint à Bridgewater en mai 2007 et est responsable de l'élaboration de notre stratégie de vente mondiale et de la direction de nos équipes de vente et de services professionnels directs et indirects dans les Amériques et dans les régions de l'EMOA et de l'APAC. Auparavant, M. Thrasher a occupé pendant plus de 20 ans des postes importants dans le secteur des télécommunications, dans des domaines comme les ventes mondiales, les débouchés commerciaux, l'exploitation et la prestation de solutions. Avant Bridgewater, il occupait le poste de vice-président directeur, Ventes mondiales de MetaSolv Software Inc., qui a été acquise par Oracle Corporation en 2006. M. Thrasher s'est joint à MetaSolv Software Inc. en 2002 dans le cadre de l'acquisition de l'actif commercial et lié au service de Nortel. Avant Nortel, M. Thrasher a dirigé les ventes, a été associé et a dirigé les services professionnels de Architel Holdings LLC et Accugraph Corporation. Il détient des diplômes en génie électrique et en arts et sciences généraux du Collège Sir Sandford Fleming.

Michael Cristinziano, administrateur

M. Cristinziano est actuellement vice-président, Développement stratégique au sein de Citrix Systems Inc., de Fort Lauderdale, en Floride, où il est responsable de la stratégie relative aux fusions et aux acquisitions et de l'exécution de ces opérations, de licences de la technologie, des investissements en capital de risque et des relations avec les épargnants. De 1997 à 2003, M. Cristinziano a été l'un des directeurs généraux de Harris Nesbitt Corp, maison de courtage de New York, où il suivait les secteurs des réseaux et des logiciels. Pendant qu'il était chercheur-analyste en valeurs mobilières, M. Cristinziano a été reconnu par le *Wall Street Journal*, dans Reuters et dans StarMine. En 1995, M. Cristinziano a commencé sa carrière sur Wall Street à titre d'analyste au sein de Needham & Co. LLC. De 1988 à 1995, il a fait partie du personnel technique de Telcordia Technologies Inc. M. Cristinziano détient un baccalauréat ès sciences en génie électrique de l'Université Temple ainsi qu'une maîtrise ès sciences en systématique de l'Université de Pennsylvanie.

David Ferguson, administrateur

M. Ferguson compte plus de 22 ans d'expérience dans le financement des petites et moyennes entreprises. Depuis 1994, il est commandité directeur de VenGrowth Asset Management Inc. (« Vengrowth ») et participe à tous les aspects des placements en capital de risque. M. Ferguson siège au conseil de bon nombre de sociétés dans lesquelles VenGrowth investit, en particulier les sociétés de logiciels et de télécommunications. Avant VenGrowth, il était directeur général d'une entreprise de consultation en financement d'entreprises. M. Ferguson est comptable agréé et détient une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Western Ontario. Il démissionnera de notre conseil d'administration en date de la réalisation du présent placement.

Avedis Menechian, administrateur

Avedis Menechian compte plus de 28 ans d'expérience en télécommunications. Il occupe actuellement les fonctions de chef de la technologie, de chef de la commercialisation et de vice-président de la stratégie, unité des services commerciaux d'Alcatel-Lucent Canada. À ce titre, M. Menechian est chargé de l'ensemble des fonctions de stratégie des services, de planification des gammes de produits et de commercialisation de l'unité des services commerciaux. Auparavant, il a été directeur principal des fusions et acquisitions d'Alcatel-Lucent Canada en Amérique du Nord, où il était chargé de fournir des conseils et du soutien dans le cadre des fusions, des acquisitions, des ventes, des prises de contrôle, des coentreprises, des alliances stratégiques, des défenses contre les offres d'achat et des appels publics à l'épargne. Avant de se joindre à Alcatel-Lucent, M. Menechian a été fondateur et président de Clear Imagination, cofondateur, président et chef de la direction de Spacebridge Semiconductor Corporation et président d'AGRA Systems Limited. M. Menechian détient un diplôme en économie, une majeure en commerce international ainsi qu'une mineure en mathématiques de l'Université d'Ottawa. Il démissionnera de notre conseil d'administration en date de la réalisation du présent placement.

Kent Wigglesworth, administrateur

Ken Wigglesworth est directeur général de Rising Tide Fund, société internationale de gestion de fonds fermée, depuis octobre 2007. Il est aussi directeur général principal de Newbury Ventures Canada (« Newbury »). Il est entré au service de Newbury en 2001 et travaille dans le secteur du capital de risque depuis plus de six ans. Auparavant, M. Wigglesworth a passé 13 ans chez Newbridge où il a occupé divers postes de direction, y compris celui de chef des finances au cours des quatre dernières années. Il siège actuellement au conseil et au comité de vérification de quatre autres sociétés. M. Wigglesworth est comptable agréé depuis plus de 20 ans et détient un baccalauréat ès arts de l'Université de Western Ontario.

Jon Shantz, administrateur

M. Shantz conseille actuellement bon nombre de sociétés dans le secteur des réseaux et de la technologie mobile. M. Shantz a été l'un des dirigeants d'Openwave Systems Inc. de 2001 à 2004 et de Cisco Systems Inc. de 1995 à 2001, où il a acquis une grande expérience dans l'expansion des marchés. Il a occupé des postes importants en commercialisation, en expansion des affaires et en gestion générale. M. Shantz a commencé sa carrière au sein du système Bell, consacrant dix années à Bell Telephone Laboratories Inc. et à Bell Communications Research Inc. avant de déménager à Londres pour se joindre à British Telecom. Il siège au conseil d'Accelere Inc., d'Intelliden Inc., d'Optimal Quality Inc. et de True Context Corporation. M. Shantz détient un baccalauréat en économie et mathématiques de l'Université de Californie à Santa Barbara, une maîtrise en systémique de l'Université d'Arizona ainsi qu'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Rutgers.

David Wilson, administrateur

David Wilson est vice-président et chef du contentieux, Services juridiques d'Alcatel-Lucent Canada. À l'heure actuelle, M. Wilson est chargé de la conformité globale chez Alcatel-Lucent Canada. Depuis 2001, il supervise une équipe de spécialistes et soutient les ventes en Amérique du Nord, la division du protocole IP ainsi que les activités de transport par réseau ferré léger. M. Wilson s'est joint à Alcatel-Lucent Canada Inc. après avoir travaillé chez Nortel, où il occupait le poste de conseiller juridique principal, Exploitation mondiale, depuis mai 1998. Pendant qu'il était chez Nortel, il a supervisé une équipe mondiale et travaillé étroitement avec la direction principale à titre de conseiller juridique dans le cadre des questions de chaîne d'approvisionnement liées à l'exploitation. Avant de se joindre à Nortel, il a été vice-président et conseiller juridique international au sein de Avent Inc. et conseiller juridique au sein de Cognos Inc. M. Wilson détient un baccalauréat ès arts de l'Université de Guelph, une maîtrise ès arts de l'Université d'Alberta, une maîtrise en administration des affaires et un baccalauréat en droit de l'Université de Dalhousie et il est membre du Barreau du Haut-Canada (1987) et de la Law Society of England and Wales (1994).

Gouvernance

Les administrateurs de Bridgewater ont établi que, compte tenu de la démission de MM. Ferguson et Menechian en date de la réalisation du présent placement, notre conseil d'administration se composera en majorité d'administrateurs indépendants au sens des directives relatives à la gouvernance établies par les autorités canadiennes en valeurs mobilières (les « ACVM ») dans l'*Instruction générale 58-201 relative à la gouvernance* (l'« instruction générale 58-201 »). Les administrateurs dont le conseil a établi qu'ils étaient indépendants au sens de l'instruction générale 58-201 sont Terry Matthews, Michael Cristinziano, Jon Shantz et Ken Wigglesworth. Les administrateurs ont également établi que, bien qu'ils soient convaincus que le fait que David Wilson soit membre de la direction d'Alcatel-Lucent Canada, l'un des actionnaires principaux et actionnaires vendeurs (voir « Actionnaires principaux et actionnaires vendeurs ») et l'un de nos

clients, n'empêchait pas, et qu'on ne pouvait raisonnablement s'attendre à ce que cela empêche, cette personne d'exercer son jugement indépendant, il serait préférable de ne pas le considérer comme étant « indépendant » aux fins de la gouvernance, étant donné son lien avec Alcatel-Lucent Canada. Le comité de vérification est composé en majorité d'administrateurs qui sont indépendants au sens du *Règlement 52-110 sur le comité de vérification* (le « règlement 52-110 ») des ACVM.

Comités du conseil d'administration

Le conseil d'administration a un comité de vérification, un comité de rémunération et un comité de mise en candidature et de gouvernance. Chaque comité a adopté une charte écrite qui établit son rôle et ses responsabilités. Le conseil d'administration compte faire en sorte que ses comités deviennent entièrement indépendants à l'avenir et, dans le cas du comité de vérification, il établira un comité composé uniquement d'administrateurs indépendants au plus tard un an après la réalisation du présent placement.

Comité de vérification

Le comité de vérification aide le conseil d'administration à remplir ses responsabilités relatives à la supervision des questions financières et comptables. Le comité supervise le caractère adéquat des contrôles comptables internes et du processus de présentation de l'information financière ainsi que la qualité et l'intégrité des états financiers vérifiés et non vérifiés, notamment au moyen de discussions avec les vérificateurs externes. Le comité examine les plans d'affaires et les budgets d'exploitation et de dépenses en immobilisations. Il est chargé de s'assurer que les risques sont bien évalués et gérés par l'échelle de l'entreprise. Le comité de vérification se conforme à toutes les exigences des lois sur les valeurs mobilières applicables. Notre comité de vérification se compose actuellement de MM. Wigglesworth (président du comité), Cristinziano et Wilson. Tous les membres du comité de vérification possèdent des « compétences financières » au sens du règlement 52-110. Bien qu'un membre du comité de vérification (David Wilson) pourrait ne pas être considéré « indépendant » au sens de ce règlement, notre conseil d'administration a établi que M. Wilson apportait une expérience précieuse dans ses fonctions et que le fait qu'il continue de siéger au comité de vérification pendant l'année suivant le présent placement, conformément aux limites prescrites par le règlement 52-110, n'aurait pas d'effet défavorable sur le pouvoir du comité d'agir de manière indépendante et de satisfaire aux autres exigences de ce règlement.

Comité de rémunération

Le comité de rémunération s'assure que nous puissions compter sur une équipe de dirigeants de haut calibre et que nous leur offrons un programme de rémunération concurrentiel, motivant et stimulant. Le comité conseille également le conseil d'administration lorsqu'il s'agit de combler des vacances au sein de celui-ci. Le comité examine la nomination des hauts dirigeants et l'établissement des programmes de rémunération de la direction, ainsi que les modifications importantes à ces programmes, y compris en ce qui a trait à la rémunération du président et du chef de la direction, et fait des recommandations au conseil à ce sujet. Ce comité examine également les plans de relève de la direction et est chargé de surveiller la rémunération des employés. Notre comité de rémunération se compose actuellement de MM. Shantz (président du comité), Cristinziano et Wilson.

Comité de mises en candidature et de gouvernance

Le comité de mises en candidature et de gouvernance est chargé d'élaborer notre démarche en matière de gouvernance. Il examine périodiquement la composition du conseil d'administration et le nombre de membres de celui-ci, la rémunération qui leur est versée, l'efficacité du conseil et de ses membres et les structures, les mandats, la composition et l'efficacité des comités. Notre comité de mises en candidature et de gouvernance se compose actuellement de MM. Wilson (président du comité) et Shantz.

Le conseil d'administration entend faire en sorte que ses comités deviennent entièrement indépendants à l'avenir et, dans le cas du comité de vérification, il établira un comité composé uniquement d'administrateurs indépendants au plus tard un an après la réalisation du présent placement.

Faillites et mises sous séquestre

Terry Matthews investit régulièrement dans des entreprises se trouvant à une étape précoce de leur évolution, ce qui signifie que ces entreprises sont exposées à des risques considérables, et siège souvent au conseil de telles entreprises. M. Matthews a siégé au conseil de Ironbridge Networks Corporation, qui a été mise sous séquestre en janvier 2001, et de West End Systems Corporation, qui a été mise sous séquestre en février 1999.

Ken Wigglesworth, l'un de nos administrateurs, a siégé au conseil de Waterfall Networks Corporation, société par actions du Delaware, jusqu'en juin 2001. Waterfall Networks Corporation s'est placée sous la protection des lois sur la faillite en juin 2001 et a depuis été liquidée.

RÉMUNÉRATION DES HAUTS DIRIGEANTS

Tableau récapitulatif de la rémunération annuelle

Le tableau suivant résume la rémunération versée au cours de l'exercice 2006 au président et chef de la direction, au chef des finances et aux trois autres hauts dirigeants les mieux rémunérés qui ont occupé de telles fonctions au cours de l'exercice 2006 (avec le président et chef de la direction et du chef des finances, les « hauts dirigeants désignés ») en contrepartie des services fournis à tous les titres.

Nom et poste principal	Exercice	Salaire (en dollars)	Prime ⁽¹⁾ (en dollars)	Autre rémunération annuelle (en dollars)	Nombre d'actions ordinaires visées par des options
ED OGONEK Président, chef de la direction et administrateur	2006	220 591 \$	99 000 \$	Néant	Néant
KIM BUTLER Vice-présidente, Finances et chef des finances	2006	149 287 \$	55 836 \$	Néant	Néant
RUSSELL FREEN Chef de la technologie	2006	187 474 \$	74 250 \$	Néant	Néant
TYLER NELSON Vice-président, Expansion des affaires et commercialisation.....	2006	170 461 \$	69 300 \$	Néant	20 000
EAMONN GARRY Vice-président, Ingénierie et exploitation	2006	175 474 \$	40 742 \$	Néant	Néant

Note

(1) La prime versée, le cas échéant, est établie selon le rendement par rapport à des cibles approuvées par notre conseil. Les primes sont établies, examinées et approuvées par le comité de rémunération de notre conseil.

Options octroyées au cours du dernier exercice terminé

Nous avons octroyé des options à certains des hauts dirigeants qui sont désignés dans le tableau récapitulatif de la rémunération annuelle ci-dessus au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2006, comme il est indiqué ci-dessous.

Nom du haut dirigeant désigné	Nombre d'actions ordinaires visées par les options octroyées	Pourcentage du total des options octroyées aux employés au cours de l'exercice ⁽¹⁾	Prix de levée ou prix de base (en dollars par titre)	Valeur au marché des titres sous-jacents aux options à la date de l'octroi (en dollars par titre)	Date d'expiration
ED OGONEK	Néant	0,00 %	s.o.	s.o.	s.o.
KIM BUTLER.....	Néant	0,00 %	s.o.	s.o.	s.o.
RUSSELL FREEN	Néant	0,00 %	s.o.	s.o.	s.o.
TYLER NELSON.....	20 000	5,5 %	2,00 \$	2,00 \$	27 avril 2011
EAMONN GARRY	Néant	0,00 %	s.o.	s.o.	s.o.

Note

(1) Selon le nombre total d'options visant l'achat d'un nombre global de 363 300 actions ordinaires, qui ont été octroyées aux employés au cours du dernier exercice terminé

Contrats d'emploi

Ed Ogonek. Notre président et chef de la direction, M. Ogonek, a conclu un contrat d'emploi daté du 27 avril 2004 avec nous, qui comporte, entre autres choses, des engagements standard dans le secteur en notre faveur, y compris des engagements de non-concurrence d'une durée de six mois à compter de la date de cessation d'emploi et des engagements de non-sollicitation d'une durée de douze mois à compter de la date de cessation d'emploi. Conformément aux modalités de son contrat d'emploi et sous réserve de révisions annuelles, M. Ogonek a actuellement droit à un salaire annuel de 240 000 \$ et à une prime de rendement annuelle pouvant atteindre 110 000 \$. Nous pouvons mettre fin à l'emploi de M. Ogonek en lui versant l'équivalent de douze mois de rémunération si elle le congédie sans motif valable ou en ne lui versant aucune rémunération si elle le congédie pour un motif valable. M. Ogonek peut démissionner moyennant un préavis écrit d'un mois. En cas de changement de contrôle de Bridgewater, (i) toutes les options d'achat d'actions ordinaires de M. Ogonek qui ne lui sont pas acquises seront réputées lui être acquises et (ii) si la rémunération totale, l'importance de la fonction ou les responsabilités professionnelles de M. Ogonek sont réduites de manière importante, ou si son lieu de travail change, M. Ogonek pourra décider de quitter son emploi et nous devrons lui verser l'équivalent de douze mois de son salaire de base actuel et de 100 % de sa prime annuelle.

Kim Butler. Notre vice-présidente, Finances et chef des finances, M^{me} Butler, a conclu avec nous un contrat d'emploi daté du 13 septembre 2007, qui remplace son contrat d'emploi d'origine daté du 16 avril 1998 et qui comporte, entre autres choses, des engagements standard dans le secteur en notre faveur, y compris des engagements de non-concurrence et de non-sollicitation d'une durée de douze mois à compter de la date de cessation d'emploi. Conformément aux modalités de son contrat d'emploi et sous réserve de révisions annuelles, M^{me} Butler a actuellement droit à un salaire annuel de 168 000 \$ et à une prime de rendement annuelle pouvant atteindre 58 000 \$. Nous pouvons mettre fin à l'emploi de M^{me} Butler en lui versant l'équivalent de douze mois de rémunération si nous la congédions sans motif valable ou en ne lui versant aucune rémunération si nous la congédions pour un motif valable. M^{me} Butler peut démissionner moyennant un préavis écrit d'un mois. En cas de changement de contrôle de Bridgewater, (i) toutes les options d'achat d'actions ordinaires de M^{me} Butler qui ne lui sont pas acquises seront réputées lui être acquises et (ii) si la rémunération totale, l'importance de la fonction ou les responsabilités professionnelles de M^{me} Butler sont réduites de manière importante, ou si son lieu de travail change, M^{me} Butler pourra décider de quitter son emploi et nous devrons lui verser l'équivalent de 12 mois de son salaire de base actuel.

Russell Freen. Notre chef de la technologie, M. Freen, a conclu un contrat d'emploi daté du 24 avril 1997 avec nous, qui comporte, entre autres choses, des engagements standard dans le secteur en notre faveur, y compris des engagements de non-concurrence et de non-sollicitation d'une durée de 12 mois à compter de la date de cessation d'emploi. Conformément aux modalités de son contrat d'emploi et sous réserve de révisions annuelles, M. Freen a actuellement droit à un salaire annuel de 200 000 \$ et à une prime de rendement annuelle pouvant atteindre 75 000 \$. Nous pouvons mettre fin à l'emploi de M. Freen en lui versant l'équivalent de douze mois de rémunération si nous le congédions sans motif valable ou en ne lui versant aucune rémunération si nous le congédions pour un motif valable. M. Freen peut démissionner moyennant un préavis écrit de quatre mois.

Tyler Nelson. Notre vice-président, Expansion des affaires et commercialisation, M. Nelson, a conclu un contrat d'emploi daté du 11 novembre 2004 avec nous, qui comporte, entre autres choses, des engagements standard dans le secteur en notre faveur, y compris des engagements de non-concurrence et de non-sollicitation d'une durée de 12 mois à compter de la date de cessation d'emploi. Conformément aux modalités de son contrat d'emploi et sous réserve de révisions annuelles, M. Nelson a actuellement droit à un salaire annuel de 182 000 \$ et à une prime de rendement annuelle pouvant atteindre 70 000 \$. Nous pouvons mettre fin à l'emploi de M. Nelson en lui versant l'équivalent de six mois de rémunération si nous le congédions sans motif valable ou en ne lui versant aucune rémunération si nous le congédions pour un motif valable. M. Nelson peut démissionner moyennant un préavis écrit d'un mois. En cas de changement de contrôle de Bridgewater, (i) toutes les options d'achat d'actions ordinaires de M. Nelson qui ne lui sont pas acquises seront réputées lui être acquises et (ii) si la rémunération totale, l'importance de la fonction ou les responsabilités professionnelles de M. Nelson sont réduites de manière importante, ou si son lieu de travail change, M. Nelson pourra décider de quitter son emploi et nous devrons lui verser l'équivalent de six mois de son salaire de base actuel.

Eamonn Garry. Notre vice-président, Ingénierie et exploitation, M. Garry, a conclu un contrat d'emploi daté du 1^{er} septembre 2005 avec nous, qui comporte, entre autres choses, des engagements standard dans le secteur en notre faveur, y compris des engagements de non-concurrence et de non-sollicitation d'une durée de 12 mois à compter de la date de cessation d'emploi. Conformément aux modalités de son contrat d'emploi et sous réserve de révisions annuelles, M. Garry a actuellement droit à un salaire annuel de 180 000 \$ et à une prime de rendement annuelle pouvant atteindre 55 000 \$. Nous pouvons mettre fin à l'emploi de M. Garry en lui versant l'équivalent de six mois de rémunération si nous le congédions sans motif valable ou en ne lui versant aucune rémunération si nous le congédions pour un motif valable. M. Garry peut démissionner moyennant un préavis écrit d'un mois. En cas de changement de contrôle de Bridgewater,

(i) toutes les options d'achat d'actions ordinaires de M. Garry qui ne lui sont pas acquises seront réputées lui être acquises et (ii) si la rémunération totale, l'importance de la fonction ou les responsabilités professionnelles de M. Garry sont réduites de manière importante, ou si son lieu de travail change, M. Garry pourra décider de quitter son emploi et nous devrons lui verser l'équivalent de six mois de son salaire de base actuel.

Ces contrats d'emploi peuvent être modifiés avec l'approbation du conseil d'administration.

Rémunération des administrateurs

Après la clôture du présent placement, les membres de notre conseil d'administration auront le droit de toucher la rémunération suivante.

Président du conseil

Le président de notre conseil d'administration aura le droit de toucher une provision en espèces annuelle de 10 000 \$, un jeton de présence de 1 000 \$ par réunion régulière du conseil d'administration et de recevoir, aux termes du régime modifié, un octroi d'options annuel lui permettant d'acquérir des actions ordinaires correspondant à une proportion de 0,025 % à 0,1 % de nos actions ordinaires en circulation, compte tenu de la dilution.

Rémunération annuelle des administrateurs

Chacun des administrateurs, à l'exception du président de notre conseil d'administration et des administrateurs qui sont membres de la direction, touchera une provision annuelle en espèces de 5 000 \$ ainsi qu'un jeton de présence de 1 000 \$ par réunion régulière du conseil. En outre, il recevra chaque année, aux termes du régime modifié, un octroi d'options lui permettant d'acquérir des actions ordinaires correspondant à une proportion de 0,025 % à 0,05 % des actions ordinaires en circulation, compte tenu de la dilution. Le nombre d'actions ordinaires visées par les options, qui est situé dans cette plage, sera établi par le conseil d'administration en tenant compte des états de service de l'administrateur à titre de membre d'un comité ou d'une autre manière.

Membres des comités

En plus de la rémunération des administrateurs résumée ci-dessus, le président du comité de vérification touchera une provision en espèces annuelle de 7 500 \$ et les présidents des autres comités du conseil, de 5 000 \$. Les membres réguliers du comité de vérification recevront également une provision en espèces annuelle de 5 000 \$ et ceux des autres comités, de 3 000 \$. Tous les membres des comités ont droit à un jeton de présence de 1 000 \$ par réunion régulière d'un comité.

Assurance responsabilité et indemnisation des administrateurs et des membres de la direction

Nous souscrivons actuellement une assurance responsabilité des administrateurs et des membres de la direction assortie d'une franchise de 25 000 \$ dans le cas d'une réclamation non liée aux valeurs mobilières et de 50 000 \$ dans le cas d'une réclamation liée aux valeurs mobilières, et d'un montant maximal global de 5 M\$ qui sera porté à 10 M\$ en date de la clôture du présent placement. L'assurance couvre les erreurs, les omissions et les violations des obligations de loyauté et de bonne foi des administrateurs et des membres de la direction dans le cadre de l'exécution des fonctions que leur impose la loi.

Nos règlements administratifs prévoient également que nous devons indemniser nos administrateurs et les membres de notre direction à l'égard des responsabilités et des frais que ceux-ci pourraient engager dans le cadre d'une poursuite intentée à leur encontre relativement à l'exécution de leurs fonctions, sous réserve de certaines restrictions. Nous avons également conclu des indemnités contractuelles en faveur de chacun des administrateurs qui prévoient, dans la pleine mesure permise par la loi, que nous indemniserons et tiendrons quittes chaque administrateur, sa succession, ses exécuteurs testamentaires, ses administrateurs judiciaires, ses représentants personnels et ses héritiers légitimes, de tous les frais, dépenses ou coûts (y compris une somme versée en règlement d'une poursuite ou en exécution d'un jugement, les honoraires d'avocat, les autres honoraires professionnels, les frais et débours raisonnables engagés pour assister aux procédures, y compris les interrogatoires préalables, les procès, les audiences et les rencontres, et les sommes dont il pourrait être tenu responsable en raison d'une disposition d'une loi ou d'un règlement, qu'elle soit civile, criminelle ou autre (les « frais visés par l'indemnisation »)), subis ou engagés par l'administrateur ou une autre partie indemnisée, directement ou indirectement, en raison du fait que l'administrateur (i) est ou a été administrateur ou membre de la direction de notre société ou d'un membre du groupe de notre société ou en raison d'une mesure prise par celui-ci à titre d'administrateur ou de membre de la direction de notre société ou d'un membre du groupe de notre société, (ii) est ou a été membre d'un comité du conseil d'administration de notre société ou d'un membre du groupe de notre société ou (iii) agit à titre de membre de l'administrateur du régime dans le cadre du régime modifié, sous réserve de certaines conditions, notamment que l'administrateur a) ait agi honnêtement et de bonne foi dans l'intérêt de notre société ou du membre du

groupe de notre société, selon le cas, b) dans le cas d'une action, d'une poursuite, d'une enquête ou d'une audience au criminel ou administrative qui entraîne une amende, qu'il ait eu des motifs raisonnables de croire que sa conduite était conforme à la loi. Les indemnités prévoient également que les frais visés par l'indemnisation seront versés par nous sur-le-champ, à la condition que cette somme nous soit remboursée s'il est établi par la suite que la partie indemnisée n'avait pas droit à cette indemnisation.

PRÊTS OCTROYÉS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX HAUTS DIRIGEANTS

Aucun de nos administrateurs, des membres de notre direction ou de nos employés, actuels ou anciens, n'ont de dette envers nous ni de dette envers un tiers qui fait l'objet d'une garantie, d'une convention de soutien, d'une lettre de crédit ou d'une entente similaire que nous aurions fournie.

MODE DE PLACEMENT

Conformément à la convention de prise ferme datée du ● (la « convention de prise ferme ») que nous avons conclue avec les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes, nous avons convenu d'émettre et de vendre ● actions ordinaires, les actionnaires vendeurs ont convenu de vendre, au total, jusqu'à ● actions ordinaires et les preneurs fermes ont individuellement convenu d'acheter, à titre de contrepartistes, à la date de clôture, soit le ● 2007 ou à une autre date dont nous, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes pourrions convenir, au plus tard le ● 2007, conformément à toutes les exigences des lois applicables et sous réserve des conditions stipulées dans la convention de prise ferme, la totalité et non moins de la totalité de ces actions placées au prix de ● \$ chacune, payable en espèces à nous et aux actionnaires vendeurs contre émission et remise, par nous, et contre remise, par les actionnaires vendeurs, d'un ou de plusieurs certificats représentant ces actions placées conformément aux modalités de la convention de prise ferme. Le prix d'émission des actions placées a été fixé par voie de négociation entre nous, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes. La convention de prise ferme prévoit que nous et les actionnaires vendeurs verserons aux preneurs fermes, en contrepartie des services que ceux-ci auront fournis dans le cadre du présent placement, une rémunération de ● \$ par action placée vendue dans le cadre du présent placement. Nous ne tirerons aucun produit de la vente d'actions placées par les actionnaires vendeurs.

Les obligations qui incombent aux preneurs fermes aux termes de la convention de prise ferme sont conditionnelles et ceux-ci peuvent y mettre fin à leur discrétion, selon leur évaluation de l'état des marchés financiers et si certaines conditions se réalisent. Toutefois, les preneurs fermes sont individuellement tenus de prendre en livraison et de payer toutes les actions placées si au moins l'une d'entre elles est achetée aux termes de la convention de prise ferme.

Les souscriptions d'actions placées seront reçues sous réserve du droit de les rejeter ou de les répartir en totalité ou en partie et de clore les livres de souscription à tout moment sans avis.

Nous et les actionnaires vendeurs avons octroyé aux preneurs fermes une option d'attribution excédentaire que ceux-ci peuvent lever pendant la période de 30 jours suivant la clôture du présent placement en vue d'acheter jusqu'à ● actions supplémentaires, au prix de ● \$ chacune et selon les mêmes modalités que celles auxquelles sont assujetties les actions placées, payable en espèces contre remise de ces actions supplémentaires, représentant jusqu'à 15 % des actions placées qui font l'objet du présent placement. L'option d'attribution excédentaire peut être levée en totalité ou en partie uniquement afin de couvrir les attributions excédentaires, s'il y a lieu, faites par les preneurs fermes dans le cadre du présent placement et à des fins de stabilisation du marché. Le présent prospectus assure l'admissibilité de l'octroi de l'option d'attribution excédentaire et du placement des actions supplémentaires dans le cadre de la levée de celle-ci. Les preneurs fermes toucheront une rémunération de ● \$ par action supplémentaire achetée dans le cadre de l'option d'attribution excédentaire.

Les preneurs fermes se proposent de placer les actions placées d'abord au prix d'émission qui est indiqué à la page couverture du présent prospectus. Après avoir fait des efforts raisonnables pour vendre la totalité des actions placées qui font l'objet du présent prospectus au prix qui y est indiqué, les preneurs fermes pourront réduire le prix d'émission et le modifier de nouveau, sans toutefois jamais dépasser le prix d'émission initial, et leur rémunération sera réduite du montant de l'excédent du produit brut qu'ils nous aurons versé, ainsi qu'aux actionnaires vendeurs, sur le prix global des actions placées versé par les acquéreurs.

Nous demandons à la TSX d'inscrire nos actions ordinaires à sa cote sous le symbole « BWC ». L'inscription aura pour condition que nous remplissions toutes les exigences de celle-ci en matière d'inscription.

Les actions placées n'ont pas été et ne seront pas inscrites en vertu de la *Securities Act of 1933* des États-Unis, en sa version modifiée (la « loi de 1933 »), ou des lois sur les valeurs mobilières d'un État, et elles ne peuvent être placées ou vendues aux États-Unis, sauf dans le cadre d'opérations dispensées des exigences d'inscription de la loi de 1933. Par

conséquent, les actions placées seront vendues à des acheteurs situés aux États-Unis ou placées auprès de telles personnes uniquement dans le cadre d'opérations qui sont dispensées des exigences d'inscription de la loi de 1933 et des lois sur les valeurs mobilières des États ou qui ne sont pas assujetties à de telles exigences. En outre, pendant la période de 40 jours suivant le début du présent placement, le courtier (qu'il participe ou non au présent placement) qui place ou vend les actions placées aux États-Unis pourrait violer les exigences d'inscription de la loi de 1933 si ces opérations ne sont pas effectuées conformément à une dispense d'inscription en vertu de la loi de 1933.

Conformément aux règlements de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et de l'Autorité des marchés financiers, les preneurs fermes ne peuvent, pendant la durée du placement, offrir d'acheter ou acheter des actions ordinaires. Cette restriction comporte certaines exceptions, à la condition que l'offre d'achat ou l'achat ne soit pas effectué dans le but de créer une négociation réelle ou apparente des actions ordinaires ou d'en hausser le cours. Ces exceptions comprennent les offres d'achat ou les achats permis par les Règles universelles d'intégrité du marché, qui sont administrées par Services de réglementation du marché inc. et qui ont trait aux activités de stabilisation du marché et de maintien passif du marché, ainsi que les offres d'achat ou les achats faits pour le compte d'un client dont l'ordre n'a pas été sollicité pendant la durée du placement. Conformément à la première exception indiquée, dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent attribuer des actions ordinaires en excédent de l'émission ou faire des opérations visant à stabiliser ou à fixer le cours des actions ordinaires à un niveau autre que celui qui serait formé sur le marché libre. Ces opérations, si elles sont commencées, peuvent être interrompues à tout moment.

Conventions de blocage

Des actionnaires qui détiennent, au total, environ 78,9 % de nos actions ordinaires en circulation avant le présent placement, y compris les actionnaires vendeurs, tous les actionnaires qui détiennent plus de 1,5 % de nos actions ordinaires (compte tenu de la dilution) et nos hauts dirigeants et administrateurs ont conclu une convention de blocage contractuelle avec les preneurs fermes à l'égard de toutes les actions ordinaires qu'ils détiennent (y compris les options d'achat d'actions ordinaires et les actions ordinaires acquises ultérieurement dans le cadre de la levée de ces options). Conformément à la convention de blocage, les actionnaires conviennent de ne pas, directement ou indirectement, vendre, placer, s'engager à vendre, nantir, vendre à découvert ou aliéner d'une autre manière ou monétiser les titres qu'ils détiennent à la date de clôture du présent placement (y compris les options d'achat d'actions ordinaires ou les actions ordinaires acquises ultérieurement dans le cadre de la levée de ces options), ni octroyer d'options d'achat à l'égard de tels titres.

Ces titres seront bloqués pendant une période pouvant aller jusqu'à 12 mois après la clôture du présent placement. La moitié de ces titres seront libérés six mois après la clôture du présent placement, et l'autre moitié, 12 mois suivant celle-ci. Les restrictions prévues par les conventions de blocage sont assujetties à certaines exceptions, qui permettent aux actionnaires de transférer une partie ou la totalité de leurs actions ordinaires (y compris les options d'achat d'actions ordinaires ou les actions ordinaires acquises ultérieurement dans le cadre de la levée de ces options) à certaines parties avec lesquelles elles ont un lien de dépendance dans certaines conditions, ou avec le consentement écrit préalable de Marchés mondiaux CIBC Inc. et de Marchés des capitaux Genuity S.E.N.C., qui ne pourront refuser de donner ce consentement sans motif valable.

Après la clôture du présent placement, les actionnaires qui ont conclu ces conventions de blocage seront propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'environ ● % des actions ordinaires en circulation, compte tenu de la dilution (soit environ ● % des actions ordinaires en circulation si l'option d'attribution excédentaire est levée en totalité). Les titres de Bridgewater détenus par les actionnaires qui détiennent moins de 1,5 % de nos actions ordinaires en circulation (compte tenu de la dilution) et qui n'ont pas le droit de participer au présent placement ne seront pas assujettis à un blocage contractuel ni à d'autres restrictions en matière de transfert. Après la clôture du présent placement, le nombre total d'actions ordinaires (compte tenu de la dilution) que ces actionnaires pourront alors vendre s'établira à ●.

Nous avons convenu de ne pas, pendant la période de 180 jours suivant la date de clôture du présent placement, vendre ou émettre d'autres actions ordinaires ou titres convertibles en actions ordinaires, sauf dans le cadre de l'émission d'actions ordinaires susceptibles d'être émises au moment de la levée d'options et de l'octroi d'options aux termes de notre régime modifié ou d'autres conventions ou effets en vigueur aux termes desquels de tels actions ou titres sont déjà émis ou dont l'émission est déjà autorisée, sans le consentement préalable de Marchés mondiaux CIBC Inc. et de Marchés des capitaux Genuity S.E.N.C., pour leur compte et pour celui des autres preneurs fermes, qui ne pourront refuser de donner ce consentement sans motif valable.

Liens entre Bridgewater et les preneurs fermes

Un membre du groupe de RBC Dominion valeurs mobilières Inc., Banque Royale du Canada, détient une partie de nos actions ordinaires (voir « Actionnaires principaux et actionnaires vendeurs »). Banque Royale du Canada touchera une

partie du produit tiré du présent placement dans le cadre du placement secondaire. RBC Dominion valeurs mobilières Inc. touchera sa quote-part dans le produit payable aux preneurs fermes en contrepartie de leurs frais. Les modalités et la structure du présent placement et le prix d'émission seront fixés uniquement par voie de négociation entre nous, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes. Nous pourrions être considérés comme un émetteur associé à RBC Dominion valeurs mobilières Inc. au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables.

FACTEURS DE RISQUE

Un placement dans nos actions ordinaires comporte un certain nombre de risques. Vous devriez examiner attentivement les facteurs de risque suivants ainsi que tous les autres renseignements qui figurent dans le présent prospectus avant de décider d'investir dans nos actions ordinaires. Si l'un ou l'autre des risques suivants se matérialisait, cela aurait un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Le cours de nos actions ordinaires pourrait diminuer en conséquence de l'un ou l'autre de ces risques.

Risques liés à notre entreprise

Le marché pour nos produits est concurrentiel et évolue continuellement et, si nous ne pouvons livrer concurrence efficacement, nous pourrions ne pas être en mesure de poursuivre l'expansion de notre entreprise comme prévu et cela pourrait avoir un effet défavorable sur celle-ci.

Même s'il est relativement nouveau, le marché pour nos produits est concurrentiel et évolue continuellement. Nous nous attendons à ce que la concurrence persiste et s'intensifie à l'avenir et à ce que les concurrents actuels consacrent des ressources considérables au lancement et à l'amélioration de leurs produits. Nos concurrents principaux sont généralement de nouveaux fournisseurs ainsi que des sociétés de matériel et de logiciels réseau bien établies. Voir « Activités de la Société – Concurrence ». Également, les fournisseurs de matériel et de logiciels réseau et de télécommunications qui n'ont pas actuellement de solutions concurrentielles pourraient lancer de telles solutions à l'avenir après avoir mis au point un produit à l'interne ou après avoir acquis un produit. Certains de nos partenaires de distribution actuels pourraient devenir des concurrents.

En particulier, d'autres fournisseurs d'éléments d'infrastructure réseau offrent ou se proposent d'offrir une fonctionnalité visant à solutionner les problèmes que nos produits solutionnent. L'inclusion d'une fonctionnalité perçue comme étant similaire à celle qu'offrent nos produits dans des éléments d'infrastructure qui sont déjà généralement reconnus comme nécessaires à une architecture réseau ou l'annonce de l'intention d'inclure une telle fonctionnalité pourrait faire en sorte que le marché ne croisse pas comme prévu, ce qui aurait un effet défavorable sur notre pouvoir de commercialiser et de vendre certains de nos produits. Si des entreprises sont réticentes à ajouter des produits provenant de nouveaux fournisseurs à leur réseau ou décident par ailleurs de travailler avec leurs fournisseurs actuels, le marché pour nos produits pourrait s'avérer plus restreint que prévu et cela pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Quant aux nouveaux joueurs sur le marché, ceux-ci sont susceptibles de consacrer des ressources importantes à la vente et à la commercialisation afin de se tailler une place sur le marché de la gestion des abonnés et des politiques et pourraient être disposés à offrir leurs produits à rabais ou à les grouper avec d'autres pièces de matériel, logiciels ou services pour tenter d'acquérir rapidement une part du marché. L'arrivée de nouveaux produits ou de nouveaux joueurs sur le marché pourrait faire en sorte que les fournisseurs de services retardent leurs décisions d'achat ou relancent des processus d'appel d'offres. Si des produits améliorés ou de nouveaux produits s'avéraient supérieurs aux nôtres et que nous étions incapables d'apporter des améliorations comparables à nos produits, nos avantages concurrentiels pourraient être compromis et cela pourrait nuire à notre entreprise.

Nous pourrions ne pas être en mesure de livrer concurrence efficacement à des concurrents actuels et éventuels, en particulier à ceux qui disposent de ressources plus importantes et de meilleurs atouts sur les marchés. Nos concurrents pourraient avoir une clientèle plus nombreuse et entretenir de meilleurs liens avec celle-ci, notamment avec nos clients éventuels. En outre, ces sociétés pourraient être établies depuis plus longtemps et jouir d'une plus grande renommée que nous. Ces concurrents pourraient être en mesure de réagir plus rapidement que nous à l'arrivée de technologies nouvelles ou émergentes ou aux changements dans les besoins des clients et pourraient prévoir l'évolution du marché avec plus de précision que nous. Par conséquent, le prix de nos produits pourrait diminuer, des commandes pourraient être annulées et nos frais pourraient augmenter. Notre entreprise pourrait donc ne pas croître comme prévu, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur celle-ci, ainsi que sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Si un ou plusieurs de nos concurrents fusionnaient ou s'associaient avec un autre concurrent, ce changement dans le paysage concurrentiel pourrait avoir un effet défavorable sur notre pouvoir de livrer concurrence efficacement. Nos concurrents pourraient aussi établir ou renforcer des liens de collaboration avec des intégrateurs de systèmes, des sociétés

de consultation tierces ou d'autres parties avec lesquelles nous avons des liens, ce qui limiterait notre capacité de promouvoir nos produits. Les perturbations au sein de notre entreprise engendrées par de tels événements pourraient diminuer nos produits d'exploitation et avoir un effet défavorable sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous ne pouvons vous garantir que nous maintiendrons notre rentabilité à l'avenir. Si nous n'y parvenons pas, le cours de nos actions pourrait diminuer.

On s'attend à ce que nos frais d'exploitation et nos dépenses en immobilisations augmentent; par conséquent, il nous faudra réaliser des produits d'exploitation supplémentaires afin de maintenir notre rentabilité. Si nos produits d'exploitation ne continuent pas d'augmenter, il se peut que nous ne puissions pas maintenir notre rentabilité étant donné que beaucoup de nos frais sont fixés à court terme et qu'on ne peut les réduire facilement ou rapidement. Si nous ne parvenons pas à maintenir notre rentabilité, cela aurait un effet défavorable sur notre entreprise.

Nos produits d'exploitation et résultats d'exploitation trimestriels peuvent fluctuer, ce qui peut nuire à nos résultats d'exploitation.

Nos produits d'exploitation sont difficiles à prévoir et il est probable qu'ils fluctuent de manière importante d'un trimestre à l'autre. Étant donné que nos produits d'exploitation trimestriels pourraient dépendre d'un nombre relativement petit d'installations attribuables à de gros partenaires intermédiaires ou fournisseurs de services, les variations, même mineures, du taux et du moment de la conversion de nos perspectives de vente en produits d'exploitation pourraient fausser nos prévisions ou notre budget et avoir un effet défavorable sur nos résultats financiers. Les retards, la réduction du nombre ou les annulations des achats de clients pourraient avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Certains autres facteurs susceptibles d'avoir un effet sur nos produits d'exploitation et sur nos résultats, dont bon nombre sont indépendants de notre volonté, comprennent les suivants :

- la situation concurrentielle dans le secteur, y compris les nouveaux produits, les annonces de produits, les changements dans les politiques relatives aux prix et les prix incitatifs offerts par nos concurrents;
- notre capacité de maintenir nos liens actuels avec des partenaires intermédiaires et des fournisseurs de services clients et de tisser de nouveaux liens avec des partenaires intermédiaires et des fournisseurs de services clients éventuels;
- la diversité quant à l'ampleur, aux modalités contractuelles des commandes visant nos produits et au moment où celles-ci sont passées, ce qui pourrait retarder la constatation de produits d'exploitation;
- le caractère discrétionnaire des cycles d'achat et de budgétisation de nos clients et l'évolution du budget de ceux-ci à l'égard des achats de logiciels, de matériel et des achats connexes;
- la longueur et le caractère variable des cycles de vente de nos produits;
- les annulations de commandes;
- nos décisions stratégiques et celles de nos concurrents, en ce qui a trait aux acquisitions, aux dessaisissements, aux essaimages, aux coentreprises, aux investissements stratégiques ou à l'évolution de la stratégie commerciale;
- notre capacité de remplir en temps utile nos obligations en matière de service relativement à la vente de produits;
- le fléchissement général de l'économie se traduisant par une diminution de la demande globale à l'égard de nos logiciels et solutions;
- la répartition géographique de nos ventes (qui donne lieu à des différences dans les différents coûts et les prix des ventes et prix dans les diverses régions et nous expose à la fluctuation des cours du change);
- le moment où les produits sont mis au point et où les initiatives relatives à de nouveaux produits sont lancées.

À la lumière de ce qui précède, les comparaisons d'un trimestre à l'autre de nos résultats d'exploitation ne sont pas nécessairement significatives et on ne devrait pas s'y fier comme si elles constituaient des indications du rendement ou des résultats d'exploitation annuels futurs probables. Les réductions des produits d'exploitation ou du bénéfice net d'un trimestre à l'autre ou le fait de ne pas atteindre le bénéfice trimestriel net par action pourraient entraîner la baisse du cours de nos actions ordinaires ou avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Si nous ne sommes pas en mesure de gérer notre croissance et d'accroître notre exploitation avec succès, cela nuira à nos résultats d'exploitation et notre réputation pourrait être entachée.

Nous prévoyons qu'il faudra accroître notre infrastructure et notre main-d'œuvre pour réaliser l'expansion prévue de notre gamme de produits et l'augmentation prévue de notre clientèle. Notre croissance exerce, et devrait continuer d'exercer, des pressions considérables sur notre infrastructure administrative et d'exploitation. Notre pouvoir de gérer notre exploitation et notre croissance exige que nous continuions à affiner nos contrôles en matière d'exploitation, financière et administrative, nos politiques au chapitre des ressources humaines et nos systèmes et méthodes de présentation de l'information.

Nous pourrions ne pas être en mesure d'améliorer nos systèmes de contrôle et d'information de gestion d'une manière efficace ou en temps opportun et pourrions découvrir des lacunes dans les systèmes et contrôles existants. Si nous n'étions pas en mesure de gérer la croissance future, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur notre pouvoir d'offrir des produits et services de grande qualité, ce qui entacherait notre réputation et nuirait considérablement à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation. Si le lancement de produits logiciels nouveaux ou améliorés était retardé, cela pourrait nuire à notre position sur le marché et diminuer considérablement nos produits d'exploitation, ce qui aurait à un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation. Des retards peuvent survenir pour de nombreuses raisons, y compris le fait de ne pas pouvoir embaucher suffisamment de développeurs, la découverte de bogues et d'erreurs ou le fait de ne pas pouvoir rendre nos produits logiciels actuels et futurs conformes aux exigences des clients et du secteur.

Une fois que nos produits sont déployés sur le réseau d'un fournisseur de services, ce dernier et notre client constructeur de matériel s'en remettent à notre structure de soutien pour résoudre les problèmes liés à nos produits. Un soutien de pointe est crucial pour la commercialisation et la vente de nos produits. Si nous n'aidions pas efficacement les fournisseurs de services à déployer nos produits, ne réussissions pas à aider ces fournisseurs à résoudre rapidement les problèmes qui surviennent après le déploiement et ne fournissions pas un soutien continu efficace, cela pourrait avoir un effet défavorable sur notre capacité de vendre nos produits. Par conséquent, si nous n'assurons pas un soutien et des services de grande qualité, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

L'arrivée de nouvelles technologies ou normes du secteur pourrait réduire les dépenses consacrées à nos produits et, par conséquent, nuire à nos résultats d'exploitation.

Le lancement, par des concurrents, de produits intégrant une nouvelle technologie et l'émergence de nouvelles normes du secteur pourraient rendre nos produits actuels obsolètes ou non commercialisables et en faire baisser le prix. Il est crucial pour notre succès que nous soyons en mesure de prévoir l'évolution de la technologie ou des normes du secteur et d'y réagir rapidement, et de mettre au point et de lancer avec succès des produits nouveaux, améliorés et concurrentiels en temps utile. Nous ne pouvons garantir que nous réussirons à mettre au point de nouveaux produits ou à améliorer nos produits actuels, que les nouveaux produits et les produits actuels améliorés seront bien accueillis sur le marché ni que le lancement de nouveaux produits ou l'amélioration de produits actuels par d'autres ne rendront pas les nôtres obsolètes. Le processus de mise au point d'une nouvelle technologie est complexe et incertain et, si nous ne parvenons pas à prévoir avec précision les besoins changeants des fournisseurs de services et les tendances émergentes en matière de technologie, cela pourrait nuire à notre entreprise. Nous devons consacrer des ressources importantes à la mise au point de nouveaux produits avant de savoir si nos investissements déboucheront sur des produits auxquels le marché réservera un bon accueil. Pour rester concurrentiels, nous pourrions devoir investir des ressources beaucoup plus importantes que prévu dans la recherche et le développement ainsi que dans les projets d'amélioration des produits, ce qui se traduirait par une augmentation des frais d'exploitation.

Afin que le marché accueille bien nos produits, nous devons prévoir les besoins des fournisseurs de services efficacement et offrir en temps utile des produits qui répondent aux exigences changeantes de ceux-ci. Les fournisseurs de services peuvent exiger des caractéristiques et des fonctions que nos produits actuels n'offrent pas. Au moment de mettre au point nos produits, nous cherchons à prévoir les tendances à long terme des fournisseurs de services et de leur clientèle. Le cycle de mise au point de nos produits et technologies peut durer plusieurs années. Le succès ultime de nos produits dépend dans une grande mesure de l'exactitude de notre évaluation des besoins à long terme du secteur, et il est difficile de modifier rapidement la conception ou la fonction d'un nouveau produit prévu si les besoins du marché n'évoluent pas de la manière attendue. Si nous ne parvenons pas à mettre au point des produits qui satisfont aux exigences des fournisseurs de services, cela pourrait nuire à notre capacité de créer une demande à l'égard de nos produits ou de stimuler celle-ci.

Nous pourrions éprouver des difficultés relatives à la mise au point de logiciels, aux normes du secteur ou à la commercialisation, qui pourraient retarder ou empêcher la mise au point, le lancement ou l'implantation de nos nouveaux produits et de nos améliorations. Le lancement de nouveaux produits par des concurrents, y compris certains de nos clients

constructeurs de matériel, l'émergence de nouvelles normes du secteur ou la mise au point de technologies entièrement nouvelles remplaçant les produits offerts actuellement pourraient rendre nos produits actuels ou futurs obsolètes. Si nos produits devenaient obsolètes sur le plan de la technologie, les fournisseurs de services pourraient acheter des solutions offertes par nos concurrents, ce qui pourrait nuire à notre pouvoir de générer des produits d'exploitation.

Nous dépendons d'un petit nombre de clients pour une partie considérable de nos produits d'exploitation au cours d'un exercice donné et la perte de clients clés ou un manque à gagner important relatif aux commandes de tels clients pourrait réduire considérablement nos produits d'exploitation.

Nous tirons partie considérable de nos produits d'exploitation totaux au cours d'un exercice donné d'un petit nombre de clients. Au cours de la période de douze mois terminée le 30 septembre 2007, notre plus gros client, Verizon Wireless, a compté pour environ 31 % de nos produits d'exploitation totaux, et nos cinq clients les plus importants ont compté pour environ 78 % de ceux-ci. Au cours d'un trimestre donné, un petit nombre de clients peut représenter un pourcentage important de nos produits d'exploitation. En outre, étant donné cette concentration de notre clientèle, nous serions exposés à un risque en matière de solvabilité si un ou plusieurs de nos clients ne payaient pas les droits de licence ou d'autres frais. Par exemple, la convention d'octroi de licence conclue avec Alcatel-Lucent Canada, qui est décrite à la rubrique « Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes » prévoit le versement de 23 M\$ en droits de licence sur trois ans. La sécurité de ce revenu dépend donc de la solvabilité d'Alcatel-Lucent Canada.

Si nous étions incapables de générer les produits d'exploitation prévus de nos clients actuels ou ciblés principaux, ou s'il se produisait un manque à gagner important dans les ventes à ces clients, cela réduirait de manière considérable nos produits d'exploitation et aurait un effet défavorable sur notre entreprise. Nos résultats d'exploitation dans un avenir prévisible continueront de dépendre de notre pouvoir de vendre à nos clients actuels et à d'autres gros clients.

Nos ventes actuelles et futures dépendent des ventes indirectes que nous réussissons à effectuer auprès d'un petit nombre de partenaires intermédiaires; le fait de ne pas réussir de telles ventes aurait un effet défavorable important sur notre entreprise.

Une partie de nos ventes sont obtenus, montées et conclues par l'entremise de notre réseau de distributeurs, de revendeurs, d'intégrateurs de systèmes et de constructeurs de matériel, et nos résultats d'exploitation dans un avenir prévisible dépendront dans une grande mesure de notre pouvoir d'effectuer des ventes indirectes par l'entremise de ces partenaires intermédiaires. Nous estimons que ces partenaires intermédiaires peuvent avoir une grande influence sur les décisions d'achat des clients, en particulier celles qui émanent de gros fournisseurs de services. Ces partenaires intermédiaires pourraient ne pas promouvoir ou commercialiser efficacement nos produits et ils pourraient connaître des difficultés financières ou cesser leurs activités. En outre, nos partenaires intermédiaires ne sont pas contraints par contrat de vendre nos produits. Par conséquent, ils pourraient, à quelque moment que ce soit, refuser de promouvoir ou de payer nos produits. Également, étant donné que bon nombre de nos arrangements de distribution sont non exclusifs, nos partenaires intermédiaires pourraient offrir les produits de nos concurrents et pourraient abandonner nos produits en faveur de ceux de nos concurrents. Étant donné ces risques, nous pourrions connaître des variations imprévues de nos produits d'exploitation et de nos résultats d'exploitation. Un seul intégrateur de systèmes pourrait devenir notre seul accès vers plusieurs clients finaux. La perte d'un tel lien pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nos liens avec nos partenaires intermédiaires actuels revêtent une grande importance dans le cadre de notre plan d'affaires. Un nombre limité d'entre eux offrent des solutions utilisant des produits comme ceux que nous avons mis au point. Plusieurs de ces partenaires intermédiaires ont élaboré leurs propres solutions à l'interne et, par conséquent, n'ont pas besoin des nôtres. Nos partenaires intermédiaires actuels pourraient chercher à élaborer à l'interne, ou à acquérir d'un tiers, des solutions de rechange à celles qu'ils nous achètent actuellement. Nous prévoyons générer des produits d'exploitation dans un avenir prévisible grâce à des partenaires intermédiaires et, par conséquent, un changement défavorable dans nos liens avec ceux-ci, ou une diminution importante de nos ventes ou un manque à gagner important dans nos ventes à ceux-ci, pourrait nuire de manière importante à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation.

Le rythme auquel nos partenaires intermédiaires achètent nos produits dépend de la mesure dans laquelle ils réussissent à vendre des solutions aux fournisseurs de services qui utilisent nos produits. Il n'est pas garanti que nos partenaires intermédiaires continueront de consacrer des ressources importantes à leurs entreprises d'infrastructure réseau ou qu'ils parviendront à conclure des affaires à l'avenir. Notre succès futur dépend en partie du pouvoir de nos partenaires intermédiaires de vendre nos produits à des fournisseurs de services qui exploitent des réseaux complexes dans un environnement très concurrentiel. Nos partenaires intermédiaires pourraient devoir réduire le prix qu'ils facturent pour nos produits afin de maintenir ou d'accroître leur part de marché. Nous pourrions devoir réduire le prix que nous facturons à nos partenaires intermédiaires pour nos produits afin de soutenir leurs efforts de vente. Si nos partenaires intermédiaires ne

réalisent pas les ventes prévues de leurs solutions réseau à leurs clients actuels ou n'accroissent pas le nombre de leurs clients afin d'inclure des fournisseurs de services qui déploient nos produits, ou si nous réduisons le prix que nous facturons à nos clients qui sont des partenaires intermédiaires pour nos produits, cela pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation. Un plus grand regroupement de nos marchés cibles pourrait avoir un effet défavorable sur notre relation avec des partenaires intermédiaires.

Nous tirons une grande partie de nos produits d'exploitation d'un seul marché.

Nous tirons, et prévoyons continuer de tirer, une grande partie de nos produits d'exploitation de la vente de nos produits et services aux fournisseurs de services réseau sans fil CDMA en Amérique du Nord qui offrent des services de données sans fil. Notre réussite est tributaire dans une grande mesure de l'adoption continue, par leurs abonnés, de services de données sans fil. Un ralentissement de la croissance prévue de ces services pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Il existe de multiples normes concurrentes qui peuvent être utilisées par les fournisseurs de services réseau sans fil. En Amérique du Nord, la plupart des exploitants et des abonnés utilisent la norme CDMA. D'autres normes comme GSM ou UMTS sont actuellement les normes principales utilisées par les fournisseurs de services réseau sans fil dans le monde entier. Il n'est pas certain que nos clients actuels et éventuels continueront d'utiliser la norme CDMA. Nos produits sont compatibles avec les autres normes, mais une migration importante vers d'autres normes comme GSM ou UMTS pourrait amener d'autres concurrents sur le marché, et les clients pourraient choisir les produits de concurrents, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Pour continuer à assurer la croissance de notre entreprise, nous devons augmenter notre pénétration auprès des fournisseurs de services GSM et WiMAX.

De plus, une partie importante de nos produits d'exploitation passés ont été réalisés aux États-Unis et un événement survenant dans le secteur ou un événement macroéconomique qui influencerait sur les dépenses en immobilisations sur le marché des fournisseurs de services sans fil aux États-Unis pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Une grande partie de nos produits d'exploitation provient de nos produits de contrôle d'accès réseau et de nos produits et de services connexes. La croissance future de nos produits d'exploitation dépendra en partie du lancement de nouveaux produits et services qui n'ont pas encore été éprouvés.

Nous tirons, et prévoyons continuer de tirer, une grande partie de nos produits d'exploitation de la vente de produits de contrôle d'accès réseau et de services connexes. Étant donné que nous vendons généralement les licences de nos produits à perpétuité et livrons de nouvelles versions et des améliorations aux fournisseurs de services qui concluent des contrats d'entretien, nos produits d'exploitation futurs tirés de licences seront tributaires dans une grande mesure des ventes effectuées auprès de nouveaux clients. Étant donné ces facteurs, nous sommes particulièrement vulnérables à la fluctuation de la demande de nos produits. Par conséquent, si la demande de nos produits de contrôle d'accès réseau et de produits et services connexes diminuait de manière importante, cela pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation. La croissance future de nos produits d'exploitation dépendra par conséquent en partie du lancement de nouveaux produits et services qui n'ont pas encore été éprouvés.

Notre expansion sur de nouveaux marchés et dans de nouveaux secteurs d'activité comporte de nombreux risques. Conformément à nos plans actuels, comme ils sont décrits à la rubrique « Stratégie de croissance », nous prévoyons élaborer un modèle d'entreprise en vue d'offrir des solutions logicielles clés en main ou intégrées. Ce modèle d'entreprise est plus onéreux que notre modèle de produits et on peut s'attendre à ce qu'il réduise les marges brutes au cours de périodes futures. Sur le marché des réseaux filaires, notre croissance dépendra du fait que nous trouvions ou non un partenaire qui est un constructeur de matériel bien établi. Si nous n'y parvenons pas, cela aura un effet défavorable important sur nos perspectives de croissance dans ce secteur.

Notre cycle de vente est long et variable.

Il nous est difficile de prédire le moment où nous toucherons les produits d'exploitation provenant de la vente de nos produits parce que nos clients investissent habituellement beaucoup de temps, d'argent et d'autres ressources dans l'analyse de leurs besoins et des solutions offertes par la concurrence avant de décider d'acheter nos produits et services. Habituellement, plus la vente éventuelle est importante, plus le client y consacre du temps, de l'argent et d'autres ressources. Par conséquent, de nombreux mois peuvent s'écouler entre les premiers contacts que nous établissons avec un client et la réalisation d'une vente. En outre, nous nous en remettons à nos partenaires intermédiaires pour vendre nos produits à des fournisseurs de services et, par conséquent, nos efforts de vente sont vulnérables aux retards tant à l'échelle des partenaires intermédiaires qu'à celle des fournisseurs de services.

Pendant ces longs cycles de vente, il pourrait survenir des événements qui influent sur l'importance ou le moment de la commande ou même qui causent l'annulation de celle-ci, y compris les suivants :

- en période d'incertitude économique, les décisions en matière d'achat peuvent être reportées et les gros achats, réduits;
- nous ou nos concurrents pourrions annoncer ou lancer de nouveaux produits ou services;
- nos concurrents pourraient réduire leur prix;
- les priorités en matière de budget et d'achat des fournisseurs de services pourraient changer.

Si ces événements devaient survenir, nos ventes de produits ou de services pourraient être annulées ou retardées, ce qui aurait un effet défavorable sur nos produits d'exploitation, notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions, à l'avenir, participer à des acquisitions susceptibles de perturber notre entreprise, de diluer la valeur de la participation de nos actionnaires et de nuire à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous pouvons chercher à acquérir des sociétés ou des éléments d'actif afin d'améliorer notre position sur le marché ou d'accroître notre gamme de produits. Nous pourrions ne pas être en mesure de trouver des candidats adéquats à l'acquisition ou de réaliser les acquisitions, ou de les réaliser selon des modalités favorables. Si nous réalisons effectivement des acquisitions, nous ne pouvons être assurés qu'elles renforceront, en fin de compte, notre position concurrentielle ni qu'elles ne seront pas perçues négativement par les clients, les analystes en valeurs mobilières ou les épargnants. En outre, les acquisitions pourraient entraîner des difficultés au chapitre de l'intégration du personnel, des actionnaires et de la technologie des entreprises acquises et du maintien en poste et de la motivation du personnel clé de celles-ci. Les acquisitions pourraient perturber notre exploitation courante, détourner l'attention de la direction de ses responsabilités quotidiennes, accroître nos frais et nuire à nos résultats d'exploitation ou à notre situation financière. Les acquisitions futures pourraient réduire nos espèces pouvant servir à l'exploitation ou à d'autres fins et pourraient se traduire par une augmentation de nos frais d'amortissement relatifs à l'actif identifiable acquis, par des émissions de titres de participation susceptibles de causer une dilution ou par la création de dettes, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

La perte de membres du personnel clé ou l'incapacité de recruter et de garder à notre service du personnel supplémentaire pourrait nous empêcher d'accroître notre entreprise.

Nous sommes tributaires dans une grande mesure du maintien en poste et du rendement continu de notre équipe de direction principale et de notre personnel technique et de vente clé. Le remplacement de ces employés entraînerait probablement une perte de temps et des frais considérables, et pourrait retarder ou empêcher de manière importante la réalisation de nos objectifs d'entreprise. À l'heure actuelle et pendant la période qui suivra le présent placement, nous avons et continuerons d'avoir un bloc d'options d'achat d'actions restreint pouvant servir à des fins incitatives. Voir « Options d'achat de titres ».

De nombreuses sociétés de technologie et de logiciels nous livrent une concurrence féroce lorsqu'il s'agit de recruter des personnes compétentes. Par exemple, nos concurrents pourraient être en mesure de recruter et de garder à leur service une équipe technique plus compétente en offrant une rémunération plus concurrentielle. Si nous ne sommes pas en mesure de recruter de nouveaux ingénieurs et de garder nos ingénieurs actuels à notre service, nous pourrions ne pas pouvoir mettre au point nos produits et en assurer le service au même degré que nos concurrents et nous pourrions par conséquent perdre des clients éventuels et notre pénétration sur certains marchés. Si nous ne parvenons pas à recruter et à garder à notre service des personnes compétentes, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur notre pouvoir de mettre en œuvre notre plan d'affaires et, par conséquent, notre pouvoir de livrer une concurrence efficace sur notre marché pourrait diminuer, ce qui nuirait à nos résultats d'exploitation et entraînerait la diminution de nos produits d'exploitation.

Nos produits sont hautement techniques et peuvent contenir des erreurs de logiciel ou de matériel, ce qui pourrait entacher notre réputation et avoir un effet défavorable sur notre entreprise.

Nos produits sont hautement techniques et complexes et sont cruciaux pour l'exploitation de nombreux réseaux. Nos produits ont contenu et on s'attend à ce qu'ils continuent de contenir une ou plusieurs erreurs, défauts, ou vulnérabilités en matière de sécurité non détectées. Certaines erreurs dans nos produits pourraient n'être découvertes qu'après que le produit logiciel a été installé et utilisé par un fournisseur de services. Par exemple, nous avons trouvé dans nos produits logiciels des erreurs qui ont provoqué une panne temporaire de certains services réseau du fournisseur de services utilisant nos produits. Toute erreur, défaut ou vulnérabilité en matière de sécurité découverte dans nos produits après le lancement de ceux-ci pourrait se traduire par une perte de revenus ou par un retard dans la constatation du

revenu, la perte de clients ou des frais de services et de garantie accrus, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. De plus, il est possible que des clients découvrent des défauts latents dans nos produits qui n'étaient pas visibles au moment où le produit a été vendu. Ce type de défectuosité peut être découvert avant ou après l'expiration de la période de garantie. Un mauvais rendement dû à une défectuosité peut entraîner la perte de clients, l'entachement de notre réputation de fournisseur de produits de grande qualité, le retard dans l'accueil du marché ou la perte de cet accueil, des frais de garantie supplémentaires ou des coûts associés au rappel de produits.

Les garanties que nous fournissons durent habituellement 90 jours et peuvent être plus longues dans certaines circonstances. Si notre produit ne fournit pas le rendement garanti et que nous sommes incapables de résoudre les problèmes de qualité ou de rendement du produit en temps utile, nous pourrions perdre des ventes ou être forcés de verser des dommages.

Les réclamations en responsabilité de produits pourraient avoir un effet négatif sur les ventes et un effet défavorable important sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous pourrions subir des réclamations en responsabilité de produits ou à l'égard d'un délit ou d'une violation de garantie, y compris des réclamations relatives à des modifications apportées à nos produits par un client qui est un constructeur de matériel. Habituellement, les clients qui sont des constructeurs de matériel complètent nos produits au moyen de leurs propres logiciels et de leur propre matériel et, si une réclamation en responsabilité de produit est intentée à leur encontre, il pourrait être difficile d'établir la responsabilité. Les contrats de vente de nos produits renferment habituellement des dispositions d'exonération de garantie et de limitation de responsabilité, qui, dans certains cas, pourraient ne pas être admises. Assurer une défense dans le cadre d'une poursuite, sans égard au bien-fondé de celle-ci, est coûteux et pourrait détourner l'attention de la direction et avoir un effet défavorable sur la perception du marché à notre égard et à celui de nos produits. En outre, si notre police d'assurance responsabilité civile d'entreprise s'avérait inadéquate ou s'il n'était pas possible d'en souscrire une à l'avenir ou de le faire selon des modalités acceptables, cela pourrait nuire à notre situation financière. Nous n'avons subi aucune réclamation en responsabilité importante relativement à nos produits à ce jour; toutefois, la vente et le soutien de nos produits pourraient occasionner le risque que de telles réclamations, qui sont susceptibles d'être considérables, soient faites, compte tenu du fait que nos produits sont utilisés dans des applications cruciales. Si l'auteur d'une réclamation en responsabilité relativement à nos produits avait gain de cause, cela pourrait donner lieu à une responsabilité pécuniaire considérable et nuire grandement à notre réputation ainsi qu'à notre entreprise.

Notre pouvoir de livrer concurrence et le succès de notre entreprise pourraient être compromis si nous ne sommes pas en mesure de protéger notre propriété intellectuelle adéquatement.

Notre succès dépend de la protection de nos logiciels et autre technologie exclusive. Nous nous en remettons à un ensemble de lois sur les brevets, les droits d'auteur, les marques de commerce et le secret commercial ainsi qu'aux dispositions relatives à la confidentialité et à d'autres dispositions dans les conventions conclues avec les employés, les consultants, les clients et d'autres tierces parties afin de protéger nos droits de propriété intellectuelle. D'autres parties pourraient ne pas se conformer aux modalités des conventions qu'elles ont conclues avec nous, et nous pourrions ne pas être en mesure de faire valoir nos droits adéquatement à l'encontre de ces parties. En outre, des parties non autorisées pourraient tenter de copier ou d'obtenir d'une autre manière et d'utiliser nos produits ou notre technologie. Il est difficile de surveiller l'utilisation non autorisée de nos produits, et nous ne pouvons être assurés que les mesures que nous avons prises empêcheront l'utilisation non autorisée de notre technologie, en particulier dans les pays étrangers où les lois peuvent ne pas protéger nos droits de propriété dans la même mesure qu'au Canada et aux États-Unis. Si des concurrents parvenaient à utiliser notre technologie, cela pourrait nuire à notre pouvoir de livrer concurrence efficacement. Par exemple, si un concurrent parvenait à utiliser certains éléments de notre technologie exclusive, il pourrait mettre au point des solutions conçues et équipées de manière similaire à un prix réduit, ce qui pourrait se traduire par une diminution de la demande de nos produits. De plus, nous avons adopté une stratégie qui consiste à obtenir une protection par brevets limitée au Canada, aux États-Unis et à l'étranger à l'égard des technologies utilisées dans nos produits ou relatives à ceux-ci. Nous ne savons pas si nos demandes de brevet en instance seront approuvées ni si le processus d'examen n'exigera pas que nous réduisions nos prétentions et, même si des brevets sont émis, ils pourraient être contestés, contournés ou invalidés dans le cours de nos affaires. De plus, les droits conférés par des brevets émis pourraient ne pas nous assurer une protection exclusive ni comporter des avantages concurrentiels et, comme dans le cas de toute technologie, des concurrents pourraient parvenir à mettre au point des technologies qui sont similaires ou supérieures aux nôtres ou obtenir des brevets à leur égard. En pareil cas, nous pourrions devoir obtenir des licences à l'égard de ces technologies et ne pas y parvenir, ou ne pas pouvoir les obtenir selon des modalités raisonnables, ce qui nuirait à notre entreprise. En outre, si nous avons recours à des poursuites judiciaires pour faire valoir nos droits de propriété intellectuelle, celles-ci pourraient être lourdes et coûteuses, même si nous avons gain de cause.

Les allégations d'autres parties selon lesquelles nous contrefaisons la technologie exclusive de celles-ci pourraient nous forcer à reprendre la conception de nos produits ou à engager des frais considérables.

De nombreuses sociétés du secteur des télécommunications détiennent d'importants portefeuilles de brevets. Ces sociétés et d'autres parties pourraient alléguer que nos produits contrefont leurs droits de propriété. Nous pourrions être parties dans des litiges découlant d'allégations selon lesquelles nous contrefaisons le droit de propriété intellectuelle d'autres personnes. Toute allégation à cet effet nous forcerait à assurer notre défense et, éventuellement, celle de nos clients. Ces allégations et toute poursuite en résultant, si l'autre partie avait gain de cause, pourraient nous obliger à verser des dommages-intérêts considérables et invalider nos droits de propriété intellectuelle. Nous pourrions également être forcés de faire l'une ou l'autre des choses suivantes :

- arrêter de vendre, d'intégrer ou d'utiliser nos produits qui utilisent la propriété intellectuelle contestée;
- obtenir du propriétaire du droit de propriété intellectuelle contrefait une licence nous permettant de vendre ou d'utiliser la technologie pertinente, licence qui pourrait ne pas être accordée ou qui pourrait ne pas l'être selon des modalités raisonnables;
- reprendre la conception des produits qui utilisent la technologie dont on allègue qu'elle contrefait le droit de propriété intellectuelle, ce qui pourrait être coûteux et prendre beaucoup de temps;
- rembourser les droits de licence et les autres sommes reçues en contrepartie de la technologie ou des produits dont on allègue qu'ils violent le droit de propriété intellectuelle.

Les litiges en matière de propriété intellectuelle peuvent être onéreux. Même si nous avons gain de cause, les frais relatifs à ces litiges pourraient épuiser nos ressources financières. Les litiges demandent aussi beaucoup de temps et peuvent détourner l'attention et les ressources de la direction de notre entreprise. De plus, au cours d'un litige, des renseignements confidentiels pourraient être divulgués sous la forme de documents ou de témoignages relatifs à des demandes de communication de la preuve, à des dépositions ou à des témoignages produits au cours d'un procès. La divulgation de nos renseignements confidentiels et notre participation à un litige relatif à la propriété intellectuelle pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise. Certains de nos concurrents pourraient être capables d'assumer les frais d'un litige relatif à la propriété intellectuelle complexe plus efficacement que nous parce qu'ils disposent des ressources beaucoup plus importantes. En outre, des incertitudes découlant de la survenance et de la continuation d'un litige pourraient limiter considérablement notre capacité de poursuivre notre exploitation.

Nous utilisons des logiciels en libre accès à l'égard de nos produits, ce qui nous expose à de l'incertitude et à une responsabilité éventuelle.

Certains modules de nos produits utilisent ou intègrent des éléments de logiciel en libre accès (*open source*). Ces éléments ont été mis au point par des tiers sur qui nous n'exerçons aucun contrôle. Il n'est pas garanti que ces éléments ne violent pas les droits de propriété intellectuelle d'autres personnes. Nous pourrions être exposés à des réclamations pour contrefaçon et à une responsabilité dans le cadre de l'utilisation de ces éléments de logiciel en libre accès, et nous pourrions être forcés de remplacer ceux-ci par des logiciels mis au point à l'interne ou obtenus d'un autre fournisseur, ce qui pourrait accroître nos frais. Les développeurs de logiciels en libre accès ne sont habituellement aucunement tenus d'entretenir ou de mettre à jour leurs logiciels, et nous pourrions être forcés d'entretenir ou de mettre à jour ces logiciels nous-mêmes ou de les remplacer par des logiciels mis au point à l'interne ou obtenus d'un autre fournisseur, ce qui pourrait accroître nos frais. Ces remplacements pourraient également retarder l'amélioration de nos produits. Certaines licences de logiciel en libre accès stipulent que les logiciels sous licence peuvent être utilisés, modifiés et distribués à d'autres librement, à la condition que les modifications apportées à ces logiciels, y compris le code source de celles-ci, soient également rendues accessibles selon les mêmes modalités. Par conséquent, les modifications que nous apportons à ces logiciels seront accessibles à tous leurs utilisateurs subséquents, y compris nos concurrents. En outre, certaines licences de logiciels en libre accès (les « licences réciproques ») stipulent que si nous souhaitons combiner les logiciels sous licence, en totalité ou en partie, avec nos logiciels exclusifs, et distribuer des copies du produit résultant de la combinaison, nous ne pourrions le faire que si ces copies sont distribuées selon les mêmes modalités que l'élément de logiciel en libre accès du produit dont nous avons obtenu la licence, y compris l'exigence de rendre le code source du produit entier accessible aux destinataires de ces copies. Les types de combinaisons de logiciels en libre accès avec des codes exclusifs qui sont visés par l'exigence de divulguer le code source du produit entier sont incertains et font l'objet de beaucoup de discussions parmi les utilisateurs de logiciels en libre accès. S'il est établi injustement qu'une combinaison de codes est régie par de telles dispositions, cela se traduira par la non-conformité aux modalités de la licence de logiciel en libre accès. Cette non-conformité pourrait donner lieu à la résiliation de notre licence nous permettant d'utiliser, de modifier et de distribuer des copies du logiciel en libre accès en question, et nous pourrions être contraints de remplacer ce logiciel par un logiciel mis au point à l'interne ou obtenu d'un autre fournisseur, ce qui pourrait accroître nos frais. En plus

de résilier la licence du logiciel en libre accès touché, le concédant de licence de ce logiciel pourrait tenter d'obtenir une ordonnance d'un tribunal établissant que le logiciel exclusif ayant été combiné avec le logiciel en libre accès doit être mis à la disposition d'autres personnes, y compris nos concurrents, selon les modalités de la licence de logiciel en libre accès applicable. Pour ces motifs, nous avons adopté des politiques et des façons de faire en vue de restreindre l'utilisation de logiciels en libre accès qui sont distribués aux termes d'une licence réciproque.

Nous dépendons de sources uniques pour ce qui est de certains éléments de propriété intellectuelle appartenant à des tiers qui sont intégrés à nos produits ou utilisés par ceux-ci, et si l'accès à ces sources uniques était perturbé, cela pourrait nuire à notre entreprise.

Nous dépendons de sources uniques pour ce qui est de certains éléments de propriété intellectuelle appartenant à des tiers qui sont intégrés à nos produits ou utilisés par ceux-ci. Nous n'avons conclu aucune convention à long terme avec l'un ou l'autre de nos fournisseurs. Nous dépendons de plusieurs fournisseurs de logiciels pour ce qui est du système d'exploitation, des bases de données et des autres fonctions utilisées par nos produits. En outre, nos logiciels roulent sur des plates-formes informatiques provenant d'un seul fournisseur. Si nous ou nos clients constructeurs de matériel ne pouvions plus nous procurer ces éléments de matériel ou de logiciel, il nous faudrait beaucoup de temps pour mettre au point des solutions de rechange, ce qui nuirait probablement à nos résultats d'exploitation. Nous n'avons conclu aucune convention d'entiercement du code source avec nos fournisseurs de logiciels ni avec des concédants de licence tiers. Si ceux-ci mettaient fin à leur relation avec nous ou n'étaient pas en mesure de remplir nos commandes en temps utile, ou si les licences étaient résiliées d'une autre manière, nous pourrions ne pas pouvoir livrer les produits touchés conformément aux commandes de nos clients.

La fluctuation des cours du change pourrait avoir un effet défavorable sur nos produits d'exploitation et notre bénéfice net.

Nos frais sont libellés principalement en dollars canadiens. Une partie considérable de nos produits d'exploitation est libellée en dollars américains. Nous sommes donc exposés à la fluctuation du dollar américain. À mesure que notre exploitation internationale prendra de l'ampleur, nous serons exposés à la fluctuation d'autres monnaies. Nous avons recours à des contrats de couverture afin de minimiser les risques liés à la fluctuation de nos rentrées de fonds attribuables au cours du change. Toutefois, nous ne couvrons pas entièrement l'exposition liée à l'une ou l'autre des monnaies et nous ne couvrons pas du tout notre exposition à l'égard de certaines monnaies étrangères.

Au cours des dernières années, le dollar américain s'est affaibli considérablement par rapport au dollar canadien. Au cours de la période de 12 mois terminée le 30 septembre 2007, la quasi-totalité de nos produits d'exploitation mondiaux ont été générés en dollars américains. Nous présentons nos états financiers consolidés en dollars canadiens. Si la faiblesse du dollar américain persiste face au dollar canadien, cela aura un effet défavorable sur nos produits d'exploitation et sur notre bénéfice net.

Nos ventes et nos activités à l'étranger nous assujettissent à des risques supplémentaires susceptibles d'avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Nous avons du personnel de vente dans cinq pays de par le monde. Nous prévoyons continuer de recruter du personnel à l'étranger conformément à notre stratégie de croissance. Nos activités actuelles et futures à l'étranger nous assujettissent à de nombreux risques, y compris les suivants :

- la difficulté de gérer et de doter en personnel les bureaux étrangers et l'augmentation des frais de déplacement, d'infrastructure et de conformité aux lois liés à de multiples emplacements internationaux;
- la difficulté de faire respecter les contrats, de percevoir les sommes exigibles et les délais de paiement plus longs, en particulier sur les marchés émergents;
- la nécessité de localiser nos produits et d'adapter nos licences aux clients internationaux;
- les tarifs douaniers et les barrières commerciales et autres restrictions réglementaires ou contractuelles à notre pouvoir de vendre ou de mettre au point nos produits sur certains marchés étrangers;
- l'exposition accrue aux risques liés aux cours du change;
- la protection réduite des droits de propriété intellectuelle dans certains pays.

En outre, étant donné que nos produits sont vendus et commercialisés dans divers pays, les produits doivent fonctionner dans de nombreux environnements différents et satisfaire aux exigences de ceux-ci et être compatibles avec

divers systèmes et produits. Si nos produits ne répondent pas à ces exigences, cela pourrait nuire aux ventes et avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Si nous continuons d'accroître notre entreprise à l'échelle mondiale, notre succès dépendra en grande partie de notre capacité de prévoir et de gérer efficacement ces risques et d'autres risques liés à nos activités à l'étranger. Nous pourrions tirer une partie de nos produits d'exploitation futurs de clients situés dans des pays étrangers qui paient nos produits dans leur monnaie locale. Si nous ne réussissons pas à gérer ces risques, cela pourrait nuire à nos activités à l'étranger et réduire nos ventes internationales et, par conséquent, cela aurait un effet défavorable sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Les questions fiscales, y compris les crédits d'impôt à la recherche et au développement, pourraient avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Même si, à notre avis, tous les frais et crédits d'impôt que nous déduisons, y compris en matière de recherche et développement (« R-D »), sont raisonnables et déductibles et ont été correctement établis, il n'est pas certain que les autorités fiscales canadiennes seront de cet avis. Si celles-ci contestent avec succès ces frais et l'exactitude des crédits d'impôt déduits, cela pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation. Si les autorités fiscales canadiennes réduisaient le crédit d'impôt, soit en réduisant le taux du crédit ou l'admissibilité de certains frais de R-D à l'avenir, cela pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats d'exploitation.

La plupart de nos activités de R-D ont lieu à notre siège social d'Ottawa, en Ontario. Nous participons à des programmes du gouvernement fédéral et du gouvernement de l'Ontario qui offrent des crédits d'impôt à la R-D fondés sur les frais admissibles de R-D. Ces frais correspondent principalement aux salaires des personnes qui exercent des activités de R-D. Si ces crédits d'impôt à la R-D étaient réduits ou éliminés, cela aurait un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. En raison du moment de la réalisation du présent placement, à la clôture de celui-ci, nous cesserons d'être admissibles aux CII en date du 1^{er} janvier 2007. Ainsi, pour l'exercice 2007 et les exercices ultérieurs, nos CII à la R-D ne nous donneront plus droit à un remboursement en espèces. Toutefois, nous continuerons d'accumuler des CII à un taux réduit, ce qui réduira les impôts en espèces futurs payables.

Risques liés à notre secteur

Étant donné que notre entreprise dépend de la force continue du secteur des télécommunications, un ralentissement économique dans ce secteur aurait un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Nous tirons la plupart de nos produits d'exploitation de la vente directe ou indirecte de nos produits à des fournisseurs de services de télécommunication. Notre succès futur dépendra du maintien de la demande de ces fournisseurs de services. Le secteur des télécommunications est cyclique et il réagit à la conjoncture économique générale. Récemment, la conjoncture économique mondiale, les pressions exercées sur les prix, les fusions et la déréglementation ont donné lieu à des regroupements et à des restructurations. Cette conjoncture, ces pressions et ces restructurations ont engendré des réductions des dépenses en immobilisations et des dépenses d'exploitation de nombreux fournisseurs de services et des retards dans celles-ci. Ces retards et ces coupures ont entraîné quant à elles une réduction de la demande de produits logiciels tels que les nôtres. Le maintien ou un retour de ces tendances du secteur, ainsi que la conjoncture économique générale nationale et étrangère générale et d'autres facteurs qui réduisent les dépenses des fournisseurs de services de télécommunication pourraient nuire à nos résultats d'exploitation à l'avenir.

Notre croissance dépend en partie du taux d'adoption de nouveaux services.

Nous offrons des produits et des services qui sont optimisés pour les fournisseurs de services qui souhaitent déployer des réseaux à haute vitesse afin d'offrir des services de données sans fil avancés (comme la messagerie vocale instantanée, les appels vidéo et les applications fondées sur l'architecture IMS) ainsi que des applications à grande largeur de bande (telles que l'IPTV). Le marché pour ces services et ces applications est encore en émergence et la demande du marché, la sensibilité aux prix et les modèles d'entreprise privilégiés demeurent très incertains. Notre croissance dépendra, entre autres choses, de la taille qu'atteindra ce marché et du rythme auquel il l'atteindra. Si ces services et ces applications ne reçoivent pas un accueil général favorable et connaissent un déclin, restent constants ou croissent plus lentement que prévu, nous pourrions ne pas être en mesure de croître ou de continuer de croître et cela aurait un effet défavorable important sur nos produits d'exploitation et nos résultats d'exploitation. Les fournisseurs de services qui choisissent de déployer des services de données sans fil avancés et des applications à grande largeur de bande dépendent également de fournisseurs autres que nous pour construire et exploiter de tels services. Si ces tiers fournisseurs ne parviennent pas à mettre au point, en temps utile, les composantes réseau, le matériel d'abonné, les applications et les autres composantes requises par nos clients, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur les déploiements de réseaux par nos clients et sur la demande à l'égard de nos produits et services.

Les fusions et les autres opérations stratégiques effectuées par nos clients actuels et éventuels pourraient nuire aux ventes et avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Les regroupements sur le marché des fournisseurs de services découlant de fusions ou d'autres opérations stratégiques pourraient créer de l'incertitude chez ces clients pendant la restructuration de leurs entreprises. Cela pourrait retarder les commandes de nos produits et services, entraîner l'annulation de commandes ou l'interruption de l'utilisation de nos produits, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

L'incertitude économique et géopolitique pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Le marché pour nos produits et nos solutions est tributaire de la conjoncture économique et géopolitique qui touche le marché dans son ensemble. La conjoncture économique mondiale est indépendante de notre volonté. En outre, des actes de terrorisme et l'éclatement d'hostilités, les maladies et les conflits armés entre des pays pourraient créer des incertitudes géopolitiques susceptibles d'avoir une incidence sur l'économie mondiale. Le fléchissement de l'économie ou les incertitudes géopolitiques pourraient inciter les clients à retarder ou à annuler des projets, à réduire leurs budgets globaux ou à réduire ou à annuler des commandes de nos produits, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Le fait de nous conformer aux normes du secteur applicables à nos produits peut exiger beaucoup de temps, être difficile et onéreux; si nous ne réunissons pas à nous y conformer, cela entraînera la diminution des produits de ventes.

Pour recevoir et continuer de recevoir un accueil favorable du marché, nos produits doivent se conformer à un grand nombre de normes du secteur. Étant donné que ces normes évoluent et que de nouveaux règlements ou de nouvelles normes sont mises en œuvre, nous serons tenus de modifier nos produits ou d'élaborer et de soutenir de nouvelles versions de ceux-ci, et cela augmentera nos frais. Si nos produits ne sont pas conformes aux divers règlements et aux diverses normes actuelles et en évolution du secteur ou si nous subissons des retards en les rendant conformes, cela pourrait empêcher ou retarder le lancement de nouveaux produits, ce qui nuirait à notre entreprise. L'incertitude des utilisateurs à l'égard des politiques futures pourrait également avoir un effet défavorable sur la demande de produits de communication, y compris les nôtres. Si nous sommes incapables de modifier nos produits en fonction de ces exigences, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Si nos produits ne fonctionnent pas avec les réseaux et les applications actuels des clients, la demande de nos produits diminuera et cela aura un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Nos produits doivent fonctionner avec les réseaux et les applications actuels des fournisseurs de services, qui peuvent tous avoir des spécifications différentes. Un problème d'interfonctionnement pourrait se traduire par des frais considérables en soutien et en réparations et nuire à nos relations avec nos clients finaux. Si nos produits ne fonctionnent pas avec les réseaux et les applications de nos clients finaux, leur installation pourrait être retardée ou des commandes pourraient être annulées, ce qui se traduirait par une perte de revenus et de clients, ce qui aurait un effet défavorable important sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Risques liés au présent placement

Un marché de négociation actif pourrait ne pas se matérialiser pour nos actions ordinaires et vous pourriez ne pas être en mesure de vendre vos actions ordinaires à un prix égal ou supérieur au prix d'émission initial.

Avant le présent placement, il n'y avait aucun marché public pour nos actions ordinaires. Bien que nous ayons demandé à la TSX d'inscrire nos actions ordinaires à sa cote, un marché de négociation actif pourrait ne jamais se matérialiser ou ne pas être maintenu après le présent placement. Si un tel marché ne se matérialise pas, les analystes en valeurs mobilières pourraient ne pas amorcer de recherches sur nous ou cesser d'en faire, ce qui pourrait réduire davantage le cours de nos actions ordinaires. Par conséquent, la liquidité d'un placement dans nos actions ordinaires pourrait être limitée et les épargnants pourraient ne pas être en mesure de vendre leurs actions ordinaires à un prix égal ou supérieur au prix d'émission initial ou au moment de leur choix.

Le cours de nos actions ordinaires pourrait être volatil, ce qui pourrait entraîner des pertes considérables pour les épargnants qui achètent des actions dans le cadre du présent placement.

Le prix d'émission initial de nos actions ordinaires sera fixé par voie de négociation avec les preneurs fermes et les actionnaires vendeurs et pourrait ne pas être indicatif du cours qui se formera sur le marché libre. Ce prix d'émission

initial pourrait ne pas correspondre au cours de nos actions ordinaires après le présent placement. Les facteurs qui pourraient causer la fluctuation du cours de nos actions ordinaires comprennent les suivants :

- la fluctuation de nos résultats financiers trimestriels ou des résultats financiers trimestriels des sociétés considérées comme étant similaires à la nôtre;
- la fluctuation de nos produits d'exploitation en raison de notre politique de comptabilisation des produits d'exploitation, même pendant les périodes de ventes intensives;
- le fait que nous ne réussissions à faire accepter nos produits sur le marché ou à maintenir une telle acceptation;
- un changement défavorable dans notre relation avec nos constructeurs de matériel ou nos revendeurs principaux;
- des changements dans l'évaluation boursière de sociétés similaires;
- des changements dans la structure de notre capital, tels que des émissions futures de titres ou la création de dettes;
- l'annonce, par nous ou nos concurrents, de produits, de contrats, d'acquisitions ou d'alliances stratégiques importants et le succès remporté par des produits concurrentiels;
- des faits nouveaux en matière de réglementation, au Canada ou à l'étranger;
- des litiges visant notre société ou notre secteur en général, ou les deux;
- l'embauche ou le départ de membres du personnel clés;
- la manière générale dont on perçoit l'avenir du secteur des logiciels;
- la manière générale dont les épargnants nous perçoivent;
- des changements défavorables dans les estimations de nos résultats financiers ou de nos recommandations, la révision à la baisse de la cote de nos actions ou des commentaires défavorables publiés par des analystes en recherche de titres ou le fait que de tels analystes cessent de publier des rapports sur nous ou notre entreprise;
- des changements dans la conjoncture économique, du secteur et du marché, en général.

En outre, si les épargnants perdent confiance dans le marché des titres du secteur de la technologie ou le marché boursier en général, le cours de nos actions ordinaires pourrait diminuer pour des raisons qui n'ont aucun rapport avec notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Tous ces facteurs pourraient entraîner la chute du prix de nos actions et pourraient nous exposer au risque que des recours collectifs soient intentés à notre encontre; de tels recours, même si leurs auteurs n'ont pas gain de cause, pourraient nous coûter très cher et monopoliser l'attention de la direction.

Nous n'avons pas l'intention, pour le moment, de verser des dividendes sur nos actions ordinaires et, par conséquent, vous ne réaliserez un rendement sur votre placement que si le prix de nos actions ordinaires augmente.

Notre politique actuelle est de conserver le bénéfice afin de financer la mise au point de nouvelles gammes de produits et de réinvestir de quelque autre manière que ce soit dans notre société. Par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces dans un avenir prévisible. Notre conseil d'administration examinera cette politique de temps à autre en tenant compte de notre bénéfice, de notre situation financière et d'autres facteurs pertinents. Jusqu'à ce que nous versions des dividendes, ce qui pourrait ne jamais se produire, nos actionnaires ne tireront un rendement de nos actions ordinaires que s'ils vendent celles-ci.

À titre de société ouverte, nous deviendrons assujettis à des exigences financières supplémentaires et à d'autres exigences en matière de présentation de l'information et de gouvernance, que nous pourrions avoir de la difficulté à remplir dans les délais requis et qui exigeront beaucoup de nos ressources et monopoliseront l'attention de la direction.

Avant le présent placement, nous n'étions pas assujettis aux exigences d'information continue et occasionnelle prévues par les lois sur les valeurs mobilières canadiennes ou les règles, les règlements et les politiques de la TSX. En collaboration avec nos conseillers juridiques, comptables et financiers, nous sommes en train de cerner les aspects de nos systèmes de contrôle de la gestion financière que nous devrions modifier afin d'être en mesure de remplir les obligations qui nous incomberont à titre de société ouverte, par exemple la gouvernance, les contrôles internes, la vérification interne, le processus de présentation de l'information et les contrôles applicables à celui-ci et les systèmes de présentation de l'information financière et comptable. Nous avons déjà modifié ces aspects ainsi que d'autres, y compris nos contrôles

internes sur la présentation de l'information financière, et continuerons de le faire. Toutefois, nous ne pouvons garantir aux acquéreurs d'actions ordinaires que ces mesures et les autres mesures que nous pourrions prendre seront suffisantes pour nous permettre de remplir, dans les délais requis, les obligations qui nous incomberont à titre de société ouverte. Plus particulièrement, au cours de l'année qui suivra le présent placement, nous prévoyons nous prévaloir d'une dispense aux termes des règles des ACVM relatives aux comités de vérification afin que notre comité de vérification puisse être composé en majeure partie seulement, plutôt qu'exclusivement, de membres du conseil indépendants. En outre, notre obligation de nous conformer aux exigences en matière de présentation de l'information et aux autres exigences qui s'appliquent aux sociétés ouvertes nous obligera à engager des frais supplémentaires et obligera la direction à y consacrer du temps et de l'attention. Nous ne pouvons prévoir le montant des frais supplémentaires que nous pourrions engager, le moment auquel ceux-ci devront être engagés ni l'effet que pourrait avoir sur notre entreprise l'attention que la direction devra consacrer à ces questions.

Nous pourrions avoir besoin de capitaux supplémentaires à l'avenir et il n'est pas certain que nous pourrions obtenir ces capitaux ou que nous pourrions les obtenir selon des modalités que nous jugeons acceptables; en outre, si nous réussissons à réunir ces capitaux, cela pourrait avoir un effet de dilution sur la valeur des actions ordinaires dont vous êtes propriétaire.

Nous pourrions devoir réunir des fonds supplémentaires au moyen d'appels publics à l'épargne ou de financements privés, qu'il s'agisse d'actions ou de titres d'emprunt, aux fins suivantes :

- financer l'exploitation courante;
- tirer parti des occasions qui se présentent, y compris une expansion plus rapide de notre entreprise ou l'acquisition de produits, de technologies ou d'activités complémentaires;
- mettre au point de nouveaux produits;
- affronter la concurrence.

Les capitaux supplémentaires que nous pourrions réunir au moyen de la vente de titres pourraient avoir un effet de dilution sur le pourcentage d'actions ordinaires dont vous êtes propriétaire. Le financement par emprunt pourrait nous obliger à faire des versements d'intérêt périodiques et à prendre des engagements de ne pas faire relativement à l'exercice de nos activités. En outre, il n'est pas certain que nous pourrions obtenir des financements supplémentaires, ou que nous pourrions les obtenir selon des modalités avantageuses. Le fait de ne pas obtenir de tels financements pourrait nous empêcher d'engager les dépenses nécessaires à la croissance ou au maintien de notre exploitation.

Si nos actionnaires actuels vendent des actions ordinaires, cela pourrait en faire diminuer le cours.

Un nombre appréciable d'actions ordinaires pourraient être vendues sur le marché public à quelque moment que ce soit avant ou après l'expiration des conventions de blocage décrites à la rubrique intitulée « Mode de placement ». Ces ventes, ou le fait que le marché perçoive que les porteurs d'un nombre appréciable d'actions ordinaires ont l'intention de vendre celles-ci, pourraient faire diminuer le cours de nos actions ordinaires. Après le présent placement, ● actions ordinaires seront en circulation, compte tenu du nombre d'actions en circulation en date du présent prospectus. Ce nombre comprend les ● actions ordinaires que nous vendons dans le cadre du placement de nouvelles actions, qui peuvent être revendues sur le marché public immédiatement. Les ● autres actions ordinaires, soit ● % de nos actions ordinaires en circulation après le présent placement, font actuellement l'objet de restrictions conformément aux conventions de blocage, mais elles pourront être vendues prochainement de la manière indiquée ci-dessous.

Nombre d'actions ordinaires et pourcentage du nombre total d'actions ordinaires en circulation

- actions ordinaires ou ● %
- actions ordinaires ou ● %
- actions ordinaires ou ● %

Date d'admissibilité à la vente sur le marché public

- À la date du présent prospectus
- Six mois après la date du présent prospectus
- 12 mois après la date du présent prospectus

En outre, les preneurs fermes peuvent renoncer aux dispositions des conventions de blocage et permettre à ces actionnaires de vendre leurs actions ordinaires à quelque moment que ce soit. Il n'existe aucune condition préalable relativement à l'octroi d'une telle renonciation par les preneurs fermes et ces derniers pourraient décider de le faire selon un certain nombre de facteurs, par exemple la conjoncture boursière, le rendement de nos actions ordinaires sur le marché et notre situation financière. Si les restrictions prévues par les conventions de blocage font l'objet d'une renonciation,

d'autres actions ordinaires pourront être vendues sur le marché public, sous réserve des lois sur les valeurs mobilières applicables, ce qui pourrait réduire le cours des actions ordinaires.

Les porteurs d'un pourcentage considérable de nos options en circulation sont assujettis à l'imposition aux États-Unis et, par conséquent, ont une inclusion de revenus immédiate aux fins de l'impôt lorsqu'ils lèvent leurs options (c.-à-d. que l'impôt n'est pas reporté jusqu'à ce qu'ils vendent les actions ordinaires sous-jacentes). Par conséquent, ces porteurs devront généralement vendre les actions ordinaires acquises au moment de la levée d'options l'année au cours de laquelle ils lèvent celles-ci. Cela pourrait faire en sorte qu'un plus grand nombre d'actions ordinaires soient vendues sur le marché public et qu'un plus petit nombre d'actions ordinaires soit détenues à long terme par les membres de notre direction et nos employés que ce qui aurait été le cas si ces personnes avaient été des résidents canadiens ou n'étaient pas assujetties à l'imposition aux États-Unis.

Un petit nombre d'actionnaires actuels seront propriétaires d'un nombre considérable d'actions ordinaires après la clôture du présent placement.

Immédiatement après la clôture du présent placement, nos actionnaires actuels seront propriétaires de ● % des actions ordinaires en circulation (ou ● % si l'option d'attribution excédentaire est levée en totalité). Nos actionnaires actuels pourront exercer une influence considérable sur les questions qui doivent être approuvées par les actionnaires, y compris l'élection des administrateurs et les décisions importantes que nous devons prendre en tant que personne morale, après le présent placement. Ils pourraient également retarder ou empêcher un changement de contrôle de Bridgewater qui pourrait par ailleurs être avantageux pour nos actionnaires.

Chaque acquéreur subira une dilution immédiate et importante en raison du présent placement.

Le prix d'émission initial de nos actions ordinaires dépassera considérablement la valeur comptable corporelle nette par action ordinaire. Par conséquent, l'épargnant qui acquiert des actions ordinaires dans le cadre du présent placement subira une dilution immédiate et importante. Si les options en circulation permettant d'acheter nos actions ordinaires sont levées, une dilution supplémentaire surviendra.

Nous disposerons d'une grande latitude quant à l'emploi du produit net du présent placement et nous pourrions ne pas l'utiliser efficacement.

Nous ne pouvons indiquer avec certitude l'emploi que nous ferons du produit net du présent placement. Notre direction disposera d'une grande latitude quant à la manière dont le produit net sera utilisé et pourra notamment l'affecter aux fins décrites à la rubrique intitulée « Emploi du produit ». Par conséquent, vous devrez vous en remettre au jugement de notre direction, même si vous ne savez pas exactement quelles sont ses intentions. Notre direction pourrait dépenser une partie ou la totalité du produit net du présent placement d'une manière que nos actionnaires n'approuvent pas ou qui pourrait ne pas entraîner la réalisation d'un rendement. Si notre direction n'utilise pas ces fonds efficacement, cela pourrait nuire à notre entreprise. Jusqu'à ce que le produit net du présent placement soit affecté, nous pourrions l'investir sans en tirer aucun revenu ou à perte.

**DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS
DES OPÉRATIONS IMPORTANTES**

Sauf pour ce qui est décrit ci-après, nous n'avons conclu aucune opération avec une partie liée ni aucune autre opération dans laquelle les membres de la direction ou les actionnaires principaux ont un intérêt, au cours de la période allant du 31 octobre 2004 à la date du présent prospectus.

Kanata Research Park Corporation

Nous louons notre bureau principal, situé au 303, Terry Fox Drive, bureau 500, à Ottawa, en Ontario, auprès de KRPC aux termes d'un bail daté du 25 novembre 2005, qui expire le 28 février 2011. Nous louons actuellement une superficie louable d'environ 40 000 pieds carrés conformément à ce bail. Le loyer annuel global (le loyer de base et tous les autres loyers et frais) totalise environ 819 842 \$. Nous estimons que les modalités de ce bail sont conformes aux conditions qui avaient cours sur le marché au moment où nous avons signé celui-ci. KRPC est une société par actions qui appartient exclusivement à Terry Matthews, qui est président et membre de notre conseil et (par l'entremise de Wesley Clover Corporation) l'un des actionnaires principaux et des actionnaires vendeurs. Voir « Actionnaires principaux et actionnaires vendeurs ».

Alcatel-Lucent Canada Inc.

Alcatel-Lucent était propriétaire d'environ 23,3 % de nos actions ordinaires émises et en circulation avant la réalisation du présent placement.

Le 1^{er} avril 2005, nous avons conclu avec Alcatel-Lucent Canada (successeur d'Alcatel Canada Inc.) une convention de mise au point (la « convention de mise au point »), convenant de lui fournir certains services de conception, de mise au point, d'entretien et de soutien de logiciels et certains services connexes relativement à un produit que nous avons mis au point et qu'Alcatel-Lucent Canada commercialise sous le nom Subscriber Service Controller ou SSC. Le SSC est fondé sur notre produit Dynamic Broadband Manager. Pendant la durée de la convention de mise au point, Alcatel-Lucent Canada nous a versé environ 1,1 M\$ US (0,4 M\$ US, 0,3 M\$ US et 0,4 M\$ US au cours des exercices 2005, 2006 et 2007, respectivement) en contrepartie de nos services. Le 8 mai 2006, nous avons conclu avec Alcatel-Lucent Canada une convention d'octroi de licence (la « convention d'octroi de licence initiale »), convenant de lui octroyer une option en vue d'obtenir une licence perpétuelle lui permettant d'utiliser, de copier et de modifier certaines versions du SCC, d'en tirer des œuvres dérivées, de distribuer ce produit et ces œuvres dérivées sous forme de code objet et d'octroyer des sous-licences à l'égard de ceux-ci. Afin de permettre à Alcatel-Lucent Canada de bénéficier d'une source d'approvisionnement stable et de nous permettre de mieux garantir nos produits d'exploitation à l'égard du SSC, les modalités de la convention d'octroi de licence initiale ont été renégociées et nous avons conclu une nouvelle convention d'octroi de licence avec Alcatel-Lucent Canada le 30 octobre 2007 (la « convention d'octroi de licence »). Conformément à la convention d'octroi de licence, Alcatel-Lucent Canada a obtenu une licence perpétuelle, sans redevances, lui permettant d'utiliser, de copier et de modifier la version 3.1 (et les versions antérieures) du SSC, d'en tirer des œuvres dérivées, de distribuer ces versions et ces œuvres dérivées sous forme de code objet et d'octroyer des sous-licences à leur égard. Alcatel-Lucent Canada a également obtenu une licence de trois ans, sans redevances, lui permettant d'utiliser, de reproduire et de distribuer des copies de la version 1.0 de notre logiciel Radius Engine, moteur axé sur les politiques et les profils fondé sur notre produit AAA Service Controller, sous forme de code objet seulement, et d'octroyer des sous-licences à l'égard de ceux-ci. Les licences octroyées à Alcatel-Lucent Canada ne sont pas exclusives, nous demeurons propriétaires de la propriété intellectuelle relative au SSC et au logiciel Radius Engine et nous conservons le droit d'octroyer des licences de reproduction du SSC et du logiciel Radius Engine à des tiers et de créer de nouvelles versions de ceux-ci. Alcatel-Lucent Canada est propriétaire de la propriété intellectuelle relative aux modifications qu'elle apporte au SSC. La somme totale payable par Alcatel-Lucent Canada en contrepartie des licences octroyées aux termes de la convention d'octroi de licence s'élève à 23 M\$ US, dont 5,0 M\$ US ont été versés au moment de la signature et le solde sera payé en versements trimestriels égaux au cours des trois prochaines années. La convention d'octroi de licence prévoit en outre que nous pourrions fournir à Alcatel-Lucent Canada des services de soutien, des services techniques et d'autres services professionnels, dont on estime qu'ils s'établiront dans la fourchette allant de 0,8 M\$ US à 3 M\$ US au cours des trois prochaines années, selon l'ampleur des services que Alcatel-Lucent Canada demandera.

Le 14 mars 2005, nous avons également conclu une convention de revente (la « convention de revente ») avec Alcatel-Lucent Canada. Conformément à cette convention, Alcatel-Lucent Canada a convenu d'agir à titre de revendeur autorisé non exclusif pour notre compte. Au 30 septembre 2007, Alcatel-Lucent Canada nous avait versé environ 6,8 M\$ US (1,3 M\$ US, 3,7 M\$ US et 1,8 M\$ US au cours des exercices 2005, 2006 et 2007, respectivement) conformément à la convention de revente. Celle-ci a une durée initiale de trois ans et pourra ensuite être renouvelée pour des durées de un an si Alcatel-Lucent Canada et nous-même en convenons. Alcatel-Lucent Canada ou nous pourrions résilier la convention de revente si l'autre partie est en défaut d'exécution d'engagements ou de modalités importants qui y sont prévus et le demeure 30 jours après avoir reçu un avis écrit à cet effet de la partie demandant la résiliation. Conformément à la convention de revente, nous avons également convenu de conclure une convention d'entiercement avec Alcatel-Lucent Canada et de déposer le code source des produits que nous lui vendons dans un compte d'entiercement. Seule Alcatel-Lucent Canada pourra avoir accès à ce code source si nous ne sommes pas en mesure, et demeurons dans l'impossibilité, de fournir les services de soutien relatifs aux produits qui sont prévus par la convention de revente, et elle ne pourra utiliser ce code source qu'afin de fabriquer, de faire fabriquer ou d'essayer nos produits et de fournir des services de soutien à l'égard de ceux-ci dans la mesure nécessaire pour remplir les obligations qui lui incombent envers ses clients.

La convention de mise au point, la convention d'octroi de licence et la convention de revente ont été négociées selon des modalités de pleine concurrence et nous estimons que ces conventions sont conformes aux conditions qui avaient cours sur le marché au moment où nous les avons négociées.

CONTRATS IMPORTANTS

Le seul contrat important que nous avons conclu au cours des deux derniers exercices ou auquel nous deviendrons partie au plus tard à la date de clôture du présent placement, outre les contrats conclus dans le cours normal des affaires, est la convention de prise ferme qui est décrite à la rubrique intitulée « Mode de placement ».

On peut consulter un exemplaire de cette convention pendant les heures de bureau habituelles, à notre bureau situé au 303, Terry Fox Drive, bureau 500, Ottawa (Ontario) K2K 3J1, et au www.sedar.com.

EXPERTS

Avis

Certaines questions d'ordre juridique ayant trait à l'émission et à la vente des actions ordinaires qui font l'objet des présentes seront examinées par Fraser Milner Casgrain S.E.N.C.R.L., pour le compte de Bridgewater, et par Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour le compte des preneurs fermes.

Intérêt des experts

En date du 6 novembre 2007, les associés et les avocats salariés de Fraser Milner Casgrain S.E.N.C.R.L. sont collectivement propriétaires véritables, directement ou indirectement, de moins de 1,0 % des actions ordinaires en circulation. En date du 6 novembre 2007, Kent Plumley, associé au sein d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L., s.r.l., est propriétaire de 850 000 actions ordinaires (soit 4,6 % de nos actions ordinaires en circulation) par l'entremise de 1567516 Ontario Inc., société qu'il contrôle, et tous les autres associés et les avocats salariés d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L., s.r.l. sont collectivement propriétaires véritables, directement ou indirectement, de moins de 1,0 % des actions ordinaires en circulation.

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

Nos vérificateurs sont Deloitte & Touche s.r.l., comptables agréés et experts-comptables autorisés, situés au 100, Queen Street, bureau 800, Ottawa (Ontario) K1P 5T8. Deloitte & Touche s.r.l. est un cabinet indépendant conformément aux Règles de conduite professionnelle de l'Institut des comptables agréés de l'Ontario.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres des actions ordinaires est Compagnie Trust CIBC Mellon, à son bureau principal de Toronto, en Ontario.

DROIT DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

Les lois établies par diverses autorités législatives au Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution qui ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception ou la réception présumée du prospectus et des modifications. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus et des modifications contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non-transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans les délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

GLOSSAIRE DE TERMES TECHNIQUES

« **3G** » désigne la troisième génération d'innovations en technologie sans fil, particulièrement pour ce qui est des communications mobiles. Les technologies 3G comprennent des fonctions et caractéristiques telles que le multimédia amélioré (voix, vidéo et autres données), la possibilité de les utiliser avec tous les modes populaires (téléphone cellulaire, courriel, téléavertisseur, télécopieur, vidéoconférence et navigation sur l'Internet), une large bande passante et la haute vitesse (2 Mbps et plus) et la capacité d'itinérance en Europe, au Japon et en Amérique du Nord.

« **AAA** » est le sigle de *authentication, authorization and accounting* (authentification, autorisation et comptabilisation) et comprend généralement des services permettant d'authentifier les utilisateurs qui accèdent au réseau par une ligne téléphonique, d'autoriser un service de connexion et de produire de registres de comptabilisation de la session.

« **Attrition** » ou « **taux d'attrition** » désigne la proportion des clients contractuels ou des abonnés qui délaissent un fournisseur durant une période donnée.

« **BSS** » est le sigle de *Business Support System* (système d'appui à l'entreprise), composantes qu'un fournisseur de services utilise pour exécuter ses opérations commerciales.

« **Cadriels** » désigne les blocs servant à la création de la technologie de base qui sont utilisés au sein de l'ensemble de produits de Bridgewater.

« **Capacité de réseau** » désigne la capacité d'un réseau de télécommunication d'assurer le soutien de l'activité, habituellement exprimée par le nombre d'utilisateurs, de services ou d'opérations.

« **CDMA** » est le sigle de *code division multiple access* (accès multiple par répartition de code), type de réseau cellulaire.

« **CDMA2000** » désigne un ensemble de normes en vue de la transmission en mode CDMA. Les normes CDMA2000 comprennent CDMA2000 1x et CDMA2000 1xEV-DO et sont contrôlées par le 3GPP2.

« **Classe transporteur** » désigne un système qui est conçu pour offrir une disponibilité de 99,999 % au sein d'un réseau d'un fournisseur de services.

« **CRM** » est le sigle de *customer relationship management* (gestion des relations avec la clientèle), terme du secteur de l'informatique s'appliquant aux méthodologies, aux logiciels et, habituellement, aux capacités Internet permettant aux entreprises de gérer de façon organisée les relations avec la clientèle.

« **DHCP** » est le sigle de *dynamic host configuration protocol* (protocole de configuration dynamique de l'hôte), protocole d'allocation dynamique d'adresses IP aux appareils d'un réseau. Avec l'adressage dynamique, un appareil peut avoir une adresse IP différente chaque fois qu'il se branche au réseau. Le protocole DHCP assure également le soutien d'un mélange d'adresses IP statiques et dynamiques.

« **DSL** » est le sigle de *digital subscriber line* (ligne d'abonné numérique), technologie qui permet la transmission de données numériques sur les fils d'un réseau de téléphone local.

« **ERP** » est le sigle de *enterprise resource planning* (planification des ressources de l'entreprise), terme du secteur s'appliquant à un vaste ensemble d'activités soutenues par un logiciel d'application multimodule qui permet à un fabricant ou à d'autres entreprises de gérer les parties importantes de leur entreprise, y compris la planification des produits, l'achat de pièces, le maintien des stocks, l'interaction avec les fournisseurs, la prestation du service à la clientèle et le suivi des commandes.

« **EV-DO** » est le sigle de *EVolution-Data Optimized* (évolution optimisée des données), transmission par paquets à large bande 3G de texte, de voix numérisée, de vidéo et de multimédia à des débits allant jusqu'à 2,4 megabits par seconde (Mbps), en moyenne de 300 à 600 kbps. La technologie EV-DO est fournie par les transporteurs cellulaires du monde entier qui utilisent la technologie CDMA.

« **Extensibilité** » désigne la capacité d'un produit de continuer à bien fonctionner lorsque sa taille ou son volume (ou ceux de son cadre) sont modifiés. Habituellement, le ré-échelonnage se fait à une dimension ou à un volume plus grand.

« **Forfait quadruple** » désigne un ensemble de services comprenant la communication vocale (téléphonie), la vidéo, les données et la mobilité combinées dans un forfait qu'un fournisseur de services offre à ses clients.

« **Forfait triple** » désigne un ensemble de services comprenant la communication vocale (téléphonie), la vidéo, et les données combinées dans un forfait qu'un fournisseur de services offre à ses clients.

« **GPRS** » est le sigle de *General Packet Radio Services* (service général de paquets radio), service de communication sans fil par paquets qui promet des débits allant de 56 jusqu'à 114 kbps et une connexion continue à l'Internet des téléphones mobiles et des utilisateurs d'ordinateurs.

« **GSM** » est le sigle de *global system for mobile communications* (réseau mondial de communication mobile), norme de communication destinée aux téléphones mobiles, utilisée principalement en Europe et en Asie, mais qui gagne du terrain en Amérique du Nord.

« **HSDPA** » est le sigle de *high speed downlink packet access* (accès par paquets en liaison descendante à haute vitesse haut débit), protocole de transmission de données par téléphone mobile. On prévoit que cette norme donnera des vitesses de téléchargement sur un téléphone mobile correspondant à la ligne ADSL d'un foyer, ce qui supprimera les limites imposées à l'utilisation des téléphones par une connexion lente.

« **IMS** » est le sigle de *IP multimedia subsystem* (sous-système multimédia IP), architecture de voix sur IP multimédia ouverte et normalisée destinée aux services IP mobiles et fixes.

« **Interfaces** » désigne les caractéristiques qui existent entre les composantes d'un logiciel ou les éléments d'un réseau qui imposent un certain mode d'interaction.

« **IPTV** » désigne la télévision sur IP.

« **MI** » est le sigle de messagerie instantanée, échange de messages texte par l'intermédiaire d'une application logicielle en temps réel.

« **MMD** » est le sigle de *MultiMedia Domain* (domaine multimédia), variante des normes IMS qui sont utilisées dans les réseaux sans fil CDMA.

« **MMS** » est le sigle de *multimedia messaging service* (message multimédia), technologie de communication qui permet aux utilisateurs d'échanger des communications multimédia entre des téléphones mobiles et d'autres appareils.

« **OEM** » est le sigle de *original equipment manufacturer* (constructeur de matériel).

« **OSS** » est le sigle de *operational support system* (système d'appui à l'exploitation), système de gestion de réseau qui assure le soutien d'une fonction de gestion donnée, telle que la surveillance et la prestation d'alarmes, dans le réseau d'un fournisseur de services.

« **PTT** » est le sigle de *push to talk* (messagerie vocale instantanée), moyen de communication instantanée employé couramment dans les services de téléphonie cellulaire sans fil qui permet de pousser un bouton sur l'appareil pour passer du mode de transmission au mode de réception de la voix.

« **SDP** » est le sigle de *service delivery platform* (plate-forme de prestation de services), architecture de services multimédia convergents qui offre habituellement un cadre de contrôle, un cadre de création et un cadre d'orchestration et d'exécution des services, ainsi que des abstractions à l'égard du contrôle des médias, de la présence/de l'emplacement, de l'intégration et d'autres capacités de communication de bas niveau.

« **SMS** » est le sigle de *short message service* (service de message court), service d'envoi de messages texte courts aux téléphones mobiles.

« **Technologie d'accès** » désigne la technologie permettant d'accéder à un réseau qui est habituellement décrite par des normes de télécommunications telles que GSM ou CDMA.

« **UMTS** » est le sigle de *universal mobile telecommunications service* (service de télécommunication mobile universel), transmission par paquets à large bande 3G de texte, de signaux vocaux numérisés, de vidéo et de multimédia à des débits allant jusqu'à 2 mégabits par seconde. UTM est fondé sur la norme de communication GSM.

« **Vidéo sur demande** » désigne une application qui fournit un flux de données vidéo autrement qu'en mode de diffusion à un utilisateur final.

« **Voix sur IP** » désigne l'acheminement d'une communication vocale sur l'Internet. Plutôt que d'être envoyé au moyen des lignes à commutation de circuits classiques, le trafic vocal est transmis au moyen du réseau à commutation par paquets IP. La voix sur IP fait habituellement partie d'un service triple.

« **Volet 1** » désigne un fournisseur de services dont la couverture nationale.

« **Volet 2** » désigne un fournisseur de services dont la couverture est partielle ou régionale.

« **VPN** » est le sigle de *virtual private network* (réseau privé virtuel), réseau qui fait appel à une infrastructure de télécommunication publique, tels que l'Internet, pour permettre à des bureaux ou à des utilisateurs individuels d'accéder à distance de façon sûre au réseau de leur entreprise.

« **WAP** » est le sigle de *wireless application protocol* (protocole d'application sans fil), spécification d'un ensemble de protocoles de communication qui permet de normaliser la façon dont les appareils sans fil, tels que les téléphones cellulaires et les émetteurs-récepteurs radio, peuvent être utilisés afin d'accéder à l'Internet, y compris les courriels, le Web, les groupes de discussion et la MI.

« **Wi-Fi** » est le sigle de *wireless fidelity* (technologie Wi-Fi), ensemble de normes de compatibilité de produits des réseaux locaux sans fil fondées sur la norme IEEE 802.11. La technologie Wi-Fi fonctionne dans les bandes de fréquence sans licence.

« **WiMAX** » est le sigle de *worldwide interoperability for microwave access* (interopérabilité mondiale de l'accès aux ondes hertziennes), norme sans fil fondée sur la norme IEEE 802.16. WiMAX permet l'accès sans fil à large bande dans un rayon pouvant aller jusqu'à 30 milles. La norme WiMAX est implantée dans des applications fixes qui offrent l'accès point-multipoint au foyer et au travail et dans des applications mobiles qui assurent l'accès à large bande au réseau cellulaire.

TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS

	<u>Page</u>
Consentement des vérificateurs	F-2
Rapport des vérificateurs	F-3
Bilans consolidés	F-4
États consolidés des résultats, du résultat étendu et du déficit	F-5
États consolidés des flux de trésorerie	F-6
États consolidés des capitaux propres	F-8
Notes complémentaires	F-9

CONSENTEMENT DES VÉRIFICATEURS

Nous avons lu le prospectus de Bridgewater Systems Corporation (la « Société ») daté du • 2007 relatif à la distribution de • actions ordinaires de la Société. Nous nous sommes conformés aux normes généralement reconnues du Canada concernant l'intervention du vérificateur sur des documents de placement.

Nous consentons à ce que soit utilisé dans le prospectus susmentionné notre rapport aux administrateurs de la Société portant sur les bilans consolidés de la Société aux 31 décembre 2006 et 2005 ainsi que sur les états consolidés des résultats et du déficit, des flux de trésorerie et des capitaux propres pour chacun des exercices de la période de trois ans terminée le 31 décembre 2006. Notre rapport est daté du 8 mars 2007 (le • 2007 pour la note 14).

Ottawa (Ontario)
Le • 2007

•
Comptables agréés
Experts-comptables autorisés

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux administrateurs de Bridgewater Systems Corporation

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Bridgewater Systems Corporation aux 31 décembre 2006 et 2005 ainsi que les états consolidés des résultats et du déficit, des flux de trésorerie et des capitaux propres de chacun des exercices de la période de trois ans terminée le 31 décembre 2006. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 décembre 2006 et 2005 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices de la période de trois ans terminée le 31 décembre 2006 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Ottawa (Ontario)
Le 8 mars 2007 (le • 2007 pour la note 14)

Comptables agréés
Experts-comptables autorisés

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

BILANS CONSOLIDÉS

	30 septembre 2007 (non vérifié)	31 décembre 2006	31 décembre 2005
ACTIF À COURT TERME			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	16 821 132 \$	21 194 258 \$	2 802 246 \$
Effet à recevoir (note 3)	—	—	12 500 000
Débiteurs	5 302 240	4 263 141	3 617 010
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir (note 7)	1 684 904	1 399 950	1 254 797
Débiteurs non facturés	5 368 338	3 896 853	2 761 025
Charges payées d'avance et autres actifs	1 422 561	694 936	788 404
Actif d'impôts futurs (note 7)	1 435 000	1 435 000	-
	32 034 175 \$	32 884 138 \$	23 723 482 \$
ACTIF D'IMPÔTS FUTURS (note 7)	6 065 000	6 065 000	-
IMMOBILISATIONS (note 4)	3 958 767	3 637 441	1 386 658
AUTRE ACTIF (note 11)	—	—	467 715
	42 057 942 \$	42 586 579 \$	25 577 855 \$
PASSIF À COURT TERME			
Créditeurs et charges à payer	2 752 013	3 818 437	1 421 383
Produits reportés	7 189 306	7 773 170	4 287 004
	9 941 319 \$	11 591 607 \$	5 708 387 \$
CAPITAUX PROPRES			
Capital-actions (note 6)	49 495 503 \$	49 382 189 \$	49 206 905 \$
Surplus d'apport (note 6)	645 678	511 293	362 300
Déficit	(18 024 558)	(18 898 510)	(29 699 737)
	32 116 623	30 994 972	19 869 468
	42 057 942 \$	42 586 579 \$	25 577 855 \$

APPROUVÉ PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

(signé) KEN WIGGLESWORTH, administrateur

(signé) MICHAEL CRISTINZIANO, administrateur

Se reporter aux notes complémentaires.

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS, DU RÉSULTAT ÉTENDU ET DU DÉFICIT

	30 septembre 2007 (période de neuf mois - non vérifié)	30 septembre 2006 (période de neuf mois - non vérifié)	31 décembre 2006 (12 mois)	31 décembre 2005 (12 mois)	31 décembre 2004 (12 mois)
PRODUITS D'EXPLOITATION	27 422 683 \$	21 427 342 \$	30 962 357 \$	21 154 657 \$	13 691 430 \$
Coût des ventes.....	4 036 189	3 796 459	5 500 276	3 276 545	2 154 352
Marge brute	23 386 494	17 630 883	25 462 081	17 878 112	11 537 078
CHARGES D'EXPLOITATION					
Frais de vente et de commercialisation.....	10 125 133	8 263 800	11 598 488	7 605 575	3 820 977
Frais de recherche et de développement (note 7)	9 792 781	6 241 410	9 028 444	5 327 673	4 183 371
Frais généraux et administratifs.....	1 825 299	1 511 380	2 413 725	1 746 103	1 522 876
Rémunération à base d'actions	149 532	140 983	193 405	167 000	135 000
	21 892 745	16 157 573	23 234 062	14 846 351	9 662 224
Bénéfice avant les éléments suivants...	1 493 749	1 473 310	2 228 019	3 031 761	1 874 854
(Perte) gain de change	(1 081 370)	(127 790)	612 469	(276 980)	(107 602)
Intérêts créditeurs	453 178	318 715	500 192	374 772	303 069
Perte sur cession d'immobilisations.....	—	(33 434)	(33 434)	(158 000)	(57 525)
Autre bénéfice (perte)	8 395	(6 095)	(6 019)	11 178	8 446
Bénéfice avant impôts.....	873 952	1 624 706	3 301 227	2 982 731	2 021 242
Économie d'impôts futurs (note 7)	—	—	7 500 000	—	—
BÉNÉFICE NET ET RÉSULTAT					
ÉTENDU	873 952	1 624 706	10 801 227	2 982 731	2 021 242
DÉFICIT AU DÉBUT	(18 898 510)	(29 699 737)	(29 699 737)	(32 682 468)	(34 703 710)
DÉFICIT À LA FIN	(18 024 558) \$	(28 075 031) \$	(18 898 510) \$	(29 699 737) \$	(32 682 468) \$
Bénéfice net par action ordinaire – de base	0,05 \$	0,09 \$	0,59 \$	0,16 \$	0,11 \$
Bénéfice net par action ordinaire – dilué	0,04 \$	0,08 \$	0,55 \$	0,16 \$	0,11 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base...	18 449 727	18 352 738	18 363 980	18 286 821	18 208 978
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – dilué.....	20 813 315	19 424 683	19 748 737	18 816 596	18 214 665

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

	30 septembre 2007	30 septembre 2006	31 décembre 2006	31 décembre 2005	31 décembre 2004
	(période de neuf mois – non vérifié)	(période de neuf mois – non vérifié)	(12 mois)	(12 mois)	(12 mois)
FLUX DE TRÉSORERIE					
LIÉS AUX ACTIVITÉS					
SUIVANTES :					
ACTIVITÉS					
D'EXPLOITATION					
Bénéfice net.....	873 952 \$	1 624 706 \$	10 801 227 \$	2 982 731 \$	2 021 242 \$
Éléments sans effet sur la trésorerie.....					
Perte sur cession d'actifs ...	—	33 434	33 434	158 000	57 525
Rémunération à base d'actions (note 6)	149 532	140 983	193 405	167 000	135 000
(Gain) perte de change	680 428	185 796	(484 273)	132 633	520 405
Impôts futurs	—	—	(7 500 000)	—	—
Amortissement d'immobilisations	894 019	553 866	990 894	525 686	426 531
	<u>2 597 931</u>	<u>2 538 785</u>	<u>4 034 687</u>	<u>3 966 050</u>	<u>3 160 703</u>
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement lié à l'exploitation (note 10) ..	<u>(5 173 451)</u>	<u>251 292</u>	<u>4 049 576</u>	<u>(3 376 230)</u>	<u>326 168</u>
	<u>(2 575 520)</u>	<u>2 790 077</u>	<u>8 084 263</u>	<u>589 820</u>	<u>3 486 871</u>
ACTIVITÉS					
D'INVESTISSEMENT					
Remboursement de l'effet à recevoir	—	12 500 000	12 500 000	—	(1 000 000)
Diminution (augmentation) des autres actifs	—	—	—	(467 715)	—
Acquisition d'immobilisations	<u>(1 215 345)</u>	<u>(1 936 309)</u>	<u>(2 807 396)</u>	<u>(994 065)</u>	<u>(366 618)</u>
	<u>(1 215 345)</u>	<u>10 563 691</u>	<u>9 692 604</u>	<u>(1 461 780)</u>	<u>(1 366 618)</u>
ACTIVITÉS DE					
FINANCEMENT					
Produit de l'émission d'actions ordinaires	<u>98 167</u>	<u>70 075</u>	<u>130 872</u>	<u>160 573</u>	<u>13 258</u>
Gain (perte) de change sur la trésorerie libellée en devises.....	<u>(680 428)</u>	<u>(185 796)</u>	<u>484 273</u>	<u>(132 633)</u>	<u>(520 405)</u>

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE (SUITE)

	<u>30 septembre 2007</u> (période de neuf mois – non vérifié)	<u>30 septembre 2006</u> (période de neuf mois – non vérifié)	<u>31 décembre 2006</u> (12 mois)	<u>31 décembre 2005</u> (12 mois)	<u>31 décembre 2004</u> (12 mois)
(SORTIES) RENTRÉES					
DE FONDS	(4 373 126)	13 238 047	18 392 012	(844 020)	1 613 106
TRÉSORERIE ET					
ÉQUIVALENTS					
DE TRÉSORERIE					
AU DÉBUT	<u>21 194 258</u>	<u>2 802 246</u>	<u>2 802 246</u>	<u>3 646 266</u>	<u>2 033 160</u>
TRÉSORERIE ET					
ÉQUIVALENTS DE					
TRÉSORERIE À LA FIN	<u><u>16 821 132 \$</u></u>	<u><u>16 040 293 \$</u></u>	<u><u>21 194 258 \$</u></u>	<u><u>2 802 246 \$</u></u>	<u><u>3 646 266 \$</u></u>
INFORMATIONS					
SUPPLÉMENTAIRES :					
Fonds en caisse et					
soldes bancaires.....	4 207 322 \$	12 834 759 \$	10 562 732 \$	2 786 907 \$	3 495 915 \$
Placements à court terme	<u>12 613 810</u>	<u>3 205 534</u>	<u>10 631 526</u>	<u>15 339</u>	<u>150 351</u>
Total de la trésorerie et des					
équivalents de trésorerie.....	16 821 132 \$	16 040 293 \$	21 194 258 \$	2 802 246 \$	3 646 266 \$
Intérêts reçus.....	285 612	228 313	500 192	380 867	303 069
Impôts versés.....	—	—	—	—	—

Se reporter aux notes complémentaires.

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

ÉTATS CONSOLIDÉS DES CAPITAUX PROPRES

	Actions ordinaires, catégorie A		Actions ordinaires, catégorie B		Surplus d'apport	Déficit	Capitaux propres
	Nombre	Montant	Nombre	Montant			
SOLDE AU 31 DÉCEMBRE							
2004	15 797 502	46 255 279 \$	2 423 390	2 791 053 \$	195 300 \$	(32 682 468) \$	16 559 164 \$
Rémunération à base d'actions	—	—	—	—	167 000	—	167 000
Exercice d'options sur actions.....	114 154	160 573	—	—	—	—	160 573
Bénéfice net	—	—	—	—	—	2 982 731	2 982 731
SOLDE AU 31 DÉCEMBRE							
2005	15 911 656	46 415 852	2 423 390	2 791 053	362 300	(29 699 737)	19 869 468
Rémunération à base d'actions.....	—	—	—	—	193 405	—	193 405
Exercice d'options sur actions	80 601	175 284	—	—	(44 412)	—	130 872
Bénéfice net	—	—	—	—	—	10 801 227	10 801 227
SOLDE AU 31 DÉCEMBRE							
2006	15 992 257	46 591 136	2 423 390	2 791 053	511 293	(18 898 510)	30 994 972
Rémunération à base d'actions.....	—	—	—	—	149 532	—	149 532
Exercice d'options sur actions	65 554	113 314	—	—	(15 147)	—	98 167
Bénéfice net.....	—	—	—	—	—	873 952	873 952
SOLDE AU 30 SEPTEMBRE							
2007 (non vérifié)	16 057 811	46 704 450 \$	2 423 390	2 791 053 \$	645 678 \$	(18 024 558) \$	32 116 623 \$

Se reporter aux notes complémentaires.

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

1. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

Bridgewater Systems Corporation (la « Société ») a été constituée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* du Canada et a commencé à exercer ses activités en avril 1997. La Société développe, conçoit et commercialise des logiciels de gestion de politiques axées sur les abonnés pour des services IP.

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers consolidés ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (les « PCGR ») du Canada et comprennent les principales conventions comptables suivantes :

Mode de présentation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et de ses filiales en propriété exclusive, Bridgewater Systems Inc. et Bridgewater Systems (UK) Ltd. Tous les comptes et toutes les opérations intersociétés ont été éliminés.

Mode de présentation – données financières intermédiaires

Les données financières intermédiaires aux 30 septembre 2007 et 2006 ne sont pas vérifiées. Toutefois, selon la direction, ces données ont été préparées sur les mêmes bases que les états financiers consolidés vérifiés annuels, à l'exception des instruments financiers qui ont été comptabilisés conformément à la nouvelle convention décrite plus loin à la rubrique « Nouvelles prises de position comptables » et qui incluent les ajustements jugés nécessaires pour une présentation fidèle de la situation financière et des résultats d'exploitation pour les périodes présentées. Les résultats intermédiaires ne sont toutefois pas nécessairement révélateurs des résultats des périodes à venir.

Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les placements et les autres instruments financiers très liquides à faible risque qui ont une échéance de trois mois ou moins au moment de l'acquisition. La valeur comptable se rapproche de la valeur de marché en raison de la courte durée des instruments.

Conversion des devises

Les comptes des filiales américaine et anglaise de la Société, qui sont considérées comme des filiales intégrées, et les comptes en devises ont été convertis en dollars canadiens au moyen de la méthode temporelle de conversion des devises. En vertu de cette méthode, les actifs et les passifs monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les éléments non monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la date des opérations. Les produits et les charges sont convertis au taux moyen pour la période. Les écarts de conversion qui en résultent sont compris dans l'établissement du bénéfice net.

Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût. L'amortissement est calculé au moyen de la méthode de l'amortissement dégressif à taux constant sur la durée de vie utile estimative des actifs comme suit :

Mobilier et agencement de bureau	20 %
Matériel informatique	30 %
Logiciels	100 %
Améliorations locatives	Durée de vie utile ou durée du bail, la période la plus courte étant retenue

Perte de valeur des actifs à long terme

Les actifs à long terme sont soumis à un test de recouvrabilité lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque la valeur comptable excède le total des flux de trésorerie non actualisés qui résulteront vraisemblablement de l'utilisation et de la sortie éventuelle de l'actif. Le montant de la perte de valeur correspond à l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur sa juste valeur.

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Constatation des produits

Les produits sont composés de logiciels, de contrats d'entretien et de services professionnels. Les produits liés aux licences de logiciels sont comptabilisés à l'exécution du contrat et à la livraison des logiciels, à condition que le prix de la licence soit déterminé et déterminable, que le logiciel ne requière aucune production, modification ou personnalisation importante et que le recouvrement soit jugé probable par la direction. Les produits liés à l'entretien sont reportés et comptabilisés proportionnellement au cours de la période pendant laquelle les services sont fournis. Les produits liés aux services professionnels sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis. La Société accorde des licences de ses logiciels dans le cadre d'accords de prestations multiples comprenant une combinaison de services liés aux logiciels, de services d'entretien et de services professionnels. Les services d'entretien et les services professionnels sont facturés séparément des frais de licences en fonction des preuves objectives précises émanant du fournisseur à l'égard de la juste valeur et sont reportés jusqu'à ce que les critères de constatation des produits soient satisfaits. Le montant restant est constaté à titre de produits liés aux licences de logiciels à la livraison. La Société peut également accorder une licence d'utilisation de son logiciel, y compris l'entretien, pour une période définie, auquel cas les produits sont reportés et comptabilisés proportionnellement sur la durée du contrat. Ces produits reportés découlent du fait que les paiements sont reçus des clients avant que les critères de constatation des produits n'aient été satisfaits.

Des débiteurs non facturés sont enregistrés lorsque les services professionnels sont fournis ou lorsqu'un produit est livré avant que la Société soit en mesure d'émettre une facture conformément aux modalités du contrat.

Utilisation d'estimations comptables

La préparation d'états financiers selon les PCGR exige que la direction de la Société fasse des estimations qui influent sur les montants déclarés des actifs et des passifs et sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les montants des produits et des charges constatés au cours des périodes visées. Des estimations importantes sont utilisées dans la détermination des charges liées à la rémunération à base d'actions, des impôts futurs, de l'amortissement, de la provision liée aux garanties, de la provision pour créances douteuses, des crédits d'impôt à l'investissement et des éventualités. Les résultats réels peuvent différer des estimations effectuées par la direction.

Frais de recherche et de développement

Les frais de recherche courants sont comptabilisés à mesure qu'ils sont engagés. Les frais de développement sont reportés et amortis lorsque les critères de report sont satisfaits ou, autrement, sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. À ce jour, les frais de développement n'ont jamais été reportés.

Impôts sur les bénéfices

La Société utilise la méthode axée sur le bilan pour comptabiliser les impôts sur les bénéfices. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont constatés au titre des incidences fiscales attribuables aux écarts entre la valeur comptable des actifs et passifs existants aux fins comptables et leur valeur fiscale respective. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont calculés aux taux d'imposition pratiquement en vigueur qui devraient s'appliquer au bénéfice imposable des exercices au cours desquels ces écarts temporaires devraient être réalisés ou réglés. L'incidence de la modification des taux d'imposition prévus par la loi sur les actifs et les passifs d'impôts futurs est comptabilisée dans le bénéfice net de l'exercice au cours duquel se produit la modification. Les impôts futurs sont comptabilisés lorsque leur recouvrabilité est jugée plus probable qu'improbable.

Comptabilisation de la rémunération à base d'actions

La Société a adopté le chapitre 3870 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Rémunérations et autres paiements à base d'actions », qui définit des normes de constatation, de mesure et d'information applicables aux rémunérations à base d'actions. La Société mesure et constate les charges de rémunération en fonction de la juste valeur des options sur actions émises. La contrepartie versée par les employés à l'exercice des options sur actions est comptabilisée à titre de capital-actions et la rémunération à base d'actions correspondante est transférée du surplus d'apport au capital-actions.

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Bénéfice par action

Le bénéfice net de base par action ordinaire est calculé en divisant le bénéfice net par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation pour la période. Le bénéfice net dilué par action ordinaire est calculé en divisant le bénéfice net par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation dilué pour le semestre. Les options attribuées en vertu du régime de rémunération à base d'actions qui ont un effet dilutif sont présumées avoir été exercées au plus tard au début de la période ou à la date d'attribution et sont incluses dans le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires dilué. Le bénéfice par action ordinaire dilué est calculé au moyen de la méthode du rachat d'actions.

Nouvelles prises de position comptables

Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2007, la Société a adopté les nouvelles normes comptables du *Manuel de l'ICCA* incluses dans le chapitre 3855, intitulé « Instruments financiers – comptabilisation et évaluation », le chapitre 3861, intitulé « Instruments financiers – informations à fournir et présentation », le chapitre 3865, intitulé « Couvertures », le chapitre 3251, intitulé « Capitaux propres » et le chapitre 1530, intitulé « Résultat étendu ».

Le chapitre 1530 établit des normes d'information et de présentation concernant le résultat étendu, lequel est défini comme la variation des capitaux propres découlant d'opérations et d'autres événements sans rapport avec les propriétaires. Les autres éléments du résultat étendu renvoient aux éléments qui sont comptabilisés dans le résultat étendu, mais exclus du résultat net calculé selon les principes comptables généralement reconnus. La Société a adopté ce chapitre sur une base prospective et ne présente aucun autre élément du résultat étendu pour la période considérée.

Le chapitre 3855 établit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. Tous les instruments financiers doivent être évalués à la juste valeur à la constatation initiale, à l'exception de certaines opérations entre apparentés. Pour les périodes ultérieures, l'évaluation variera selon que l'instrument financier a été classé comme « prêts et créances », « détenu à des fins de transaction », « détenu jusqu'à l'échéance », « disponible à la vente » ou « autres passifs ». Le classement dépend de la raison pour laquelle les instruments financiers ont été acquis, de leurs caractéristiques et de l'intention de la direction. La direction détermine le classement des actifs et des passifs financiers au moment de leur comptabilisation initiale et, sauf dans de très rares cas, le classement ne change pas après la comptabilisation initiale. À l'adoption de ces nouvelles normes, la Société a désigné sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie ainsi que ses contrats de change comme détenus à des fins de transaction, lesquels sont évalués à la juste valeur, les variations de la juste valeur étant constatées dans le bénéfice net. Les débiteurs et les crédits d'impôt à l'investissement à recevoir ont été classés à titre de prêts et de créances, lesquels sont évalués au coût après amortissement. Les créditeurs et charges à payer ont été classés à titre d'autres passifs financiers, lesquels sont évalués au coût après amortissement. En raison de la nature à court terme de ces actifs et de ces passifs, la valeur comptable se rapproche du coût après amortissement.

Les instruments dérivés, y compris les dérivés intégrés, sont initialement comptabilisés à la juste valeur. Toute variation de la juste valeur est comptabilisée dans les résultats, sauf dans le cas de la comptabilisation d'une couverture de flux de trésorerie, où les variations de la juste valeur sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat étendu. La Société a des contrats de change en cours au 30 septembre 2007 qui sont évalués à leur juste valeur (note 9). La Société n'applique pas la comptabilité de couverture à ces dérivés et les variations de la juste valeur sont comptabilisées dans le bénéfice net.

Prises de position comptables futures

Instruments financiers

Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2008, la Société devra adopter deux nouvelles normes de l'ICCA, soit le chapitre 3862, intitulé « Instruments financiers – informations à fournir », et le chapitre 3863, intitulé « Instruments financiers – présentation », qui remplaceront le chapitre 3861, intitulé « Instruments financiers – informations à fournir et présentation ». La nouvelle norme de présentation reporte les anciennes exigences en matière de présentation et met davantage l'accent sur les risques liés aux instruments financiers comptabilisés et non comptabilisés et sur la façon dont ces risques sont gérés. On s'attend à ce que cette nouvelle norme n'ait aucune incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Informations à fournir concernant le capital

En novembre 2006, l'ICCA a publié le chapitre 1535 du *Manuel*, un nouveau chapitre intitulé « Informations à fournir concernant le capital » applicable aux états financiers des exercices et des périodes intermédiaires ouverts à compter du 1^{er} octobre 2007. Ce chapitre définit les normes en matière d'informations à fournir au sujet du capital d'une société et à la façon dont il est géré afin qu'un utilisateur des états financiers soit en mesure d'évaluer les objectifs, les politiques et les processus de gestion du capital. On s'attend à ce que cette nouvelle norme n'ait aucune incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

3. EFFET À RECEVOIR

Au 31 décembre 2005, la Société avait prêté des liquidités excédentaires à un tiers non apparenté, garanties par une banque à charte. L'effet à recevoir était exigible le 13 janvier 2006 et les intérêts courus étaient assortis d'un taux annualisé de 3,275 %. Ce montant a été recouvré au cours de l'exercice 2006.

4. IMMOBILISATIONS

30 SEPTEMBRE 2007			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Mobilier et agencements de bureau.....	521 548 \$	217 778 \$	303 770 \$
Matériel informatique	5 791 834	3 157 202	2 634 632
Logiciels	1 100 647	891 933	208 714
Améliorations locatives	1 227 376	415 725	811 651
	<u>8 641 405 \$</u>	<u>4 682 638 \$</u>	<u>3 958 767 \$</u>
31 DÉCEMBRE 2006			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Mobilier et agencements de bureau.....	452 994 \$	171 439 \$	281 555 \$
Matériel informatique	4 888 788	2 543 937	2 344 851
Logiciels	972 990	813 558	159 432
Améliorations locatives	1 111 290	259 687	851 603
	<u>7 426 062 \$</u>	<u>3 788 621 \$</u>	<u>3 637 441 \$</u>
31 DÉCEMBRE 2005			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Mobilier et agencements de bureau.....	209 291 \$	129 293 \$	79 998 \$
Matériel informatique	3 029 562	1 879 393	1 150 169
Logiciels	736 219	647 479	88 740
Améliorations locatives	204 024	136 273	67 751
	<u>4 179 096 \$</u>	<u>2 792 438 \$</u>	<u>1 386 658 \$</u>

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

5. OBLIGATIONS LOCATIVES

La Société détient des contrats de location-exploitation visant des locaux et du matériel pour bureaux. Les paiements de location minimums futurs relatifs à ces contrats se présentent comme suit :

<u>Exercice</u>	<u>Contrats de location-exploitation</u>
2007	227 000 \$
2008	887 000
2009	860 000
2010	860 000
2011	143 000
2012	—

6. CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

Nombre illimité d'actions ordinaires avec droit de vote de catégorie A et sans droit de vote de catégorie B (compte non tenu de la réorganisation, se reporter à la note 14).

Les actions de catégorie A sont convertibles en tout temps en actions de catégorie B, à raison de une action pour une action. Les actions de catégorie B sont obligatoirement convertibles en actions de catégorie A à raison de une action pour une action dans l'éventualité d'un appel public à l'épargne pour les actions.

Droit antidilution

En vertu de la convention entre actionnaires, trois actionnaires ont le droit d'acquérir une quantité suffisante d'actions ordinaires, à un prix correspondant à leur juste valeur de marché alors en vigueur, pour maintenir leur niveau de participation actuel. Ces droits peuvent être exercés si la Société émet des actions additionnelles provenant de l'une ou l'autre des catégories. La convention entre actionnaires prend fin à la clôture du premier appel public à l'épargne de la Société.

Options sur actions

La Société dispose d'un régime d'options sur actions à l'intention des employés clés et d'un régime d'options sur actions à l'intention des membres de la direction clés (collectivement, les « régimes ») qui s'appliquent aux employés à temps plein et aux membres du conseil d'administration et qui a pris effet le 1^{er} juin 1999. Le prix d'exercice des options correspond à l'estimation faite par la direction de la juste valeur de marché des actions ordinaires de la Société à la date d'attribution de l'option. Les options attribuées avec prise d'effet le 1^{er} juin 1999 ou par la suite peuvent généralement être exercées jusqu'à un maximum de 25 % au cours de l'exercice suivant le premier anniversaire et jusqu'à 1/36 de 75 % au cours de chacun des 36 mois suivant immédiatement la date du premier anniversaire, et elles viennent à échéance à la date du cinquième anniversaire ou au départ de l'employé.

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

6. CAPITAL-ACTIONS (suite)

Options sur actions (suite)

Les activités liées au régime d'options sur actions sont résumées ci-dessous :

	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
Options en cours, 31 décembre 2004	3 123 027	1,24 \$
Attribuées.....	899 017	1,48 \$
Exercées.....	(114 154)	1,40 \$
Annulées	(223 654)	1,57 \$
Options en cours, 31 décembre 2005	3 684 236	1,27 \$
Attribuées.....	363 300	2,12 \$
Exercées.....	(80 601)	1,62 \$
Annulées	(466 637)	1,46 \$
Options en cours, 31 décembre 2006	3 500 298	1,31 \$
Attribuées.....	573 600	4,00 \$
Exercées.....	(65 554)	1,50 \$
Annulées	(116 483)	1,72 \$
Options en cours, 30 septembre 2007	3 891 861	1,71 \$

Les tableaux suivants présentent un sommaire de l'information relative aux options sur actions au 30 septembre 2007 :

Prix d'exercice	Nombre d'options en cours	Durée de vie moyenne pondérée restante (en années)	Nombre d'options pouvant être exercées
1,15 \$	2 339 597	1,24	2 075 981
1,50 \$	720 645	2,80	357 701
2,00 \$	228 801	3,71	70 631
4,00 \$	602 818	4,59	60 447
1,71 \$	3 891 861	2,20	2 564 760

Les tableaux suivants présentent un sommaire de l'information relative aux options sur actions au 31 décembre 2006 :

Prix d'exercice	Nombre d'options en cours	Durée de vie moyenne pondérée restante (en années)	Nombre d'options pouvant être exercées
1,15 \$	2 394 238	1,98	1 759 761
1,50 \$	772 860	3,55	251 327
1,85 \$	40 700	0,35	40 700
2,00 \$	257 000	4,50	30 931
4,00 \$	35 500	4,94	—
1,33 \$	3 500 298	2,53	2 082 719

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

6. CAPITAL-ACTIONS (suite)

Options sur actions (suite)

Les tableaux suivants présentent un sommaire de l'information relative aux options sur actions au 31 décembre 2005 :

<u>Prix d'exercice</u>	<u>Nombre d'options en cours</u>	<u>Durée de vie moyenne pondérée restante (en années)</u>	<u>Nombre d'options pouvant être exercées</u>
1,15 \$	2 732 032	3,00	1 291 304
1,50 \$	834 270	4,54	80 330
1,85 \$	59 334	1,24	54 915
2,50 \$	37 000	0,41	37 000
4,00 \$	21 600	0,25	21 600
1,27 \$	3 684 236	3,29	1 485 149

La juste valeur moyenne pondérée de toutes les options attribuées a été évaluée à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation des options de Black et Scholes à l'aide des hypothèses suivantes :

	<u>30 septembre 2007</u>	<u>30 septembre 2006</u>	<u>31 décembre 2006</u>	<u>31 décembre 2005</u>
Durée de vie prévue des options (en années)	4,0	4,0	4,0	4,0
Volatilité	1,0 %	1,0 %	1,0 %	1,0 %
Taux d'intérêt sans risque	4,9 %	4,5 %	4,5 %	3,5 %
Rendement de l'action	-	-	-	-

La juste valeur moyenne pondérée des options sur actions attribuées au cours des périodes terminées les 30 septembre 2007 et 2006 et les 31 décembre 2006 et 2005 s'est élevée à 0,70 \$, 0,31 \$, 0,35 \$ et 0,17 \$, respectivement.

Le modèle de Black et Scholes que la Société utilise pour calculer la valeur des options ainsi que d'autres modèles d'évaluation des options acceptés actuellement ont été élaborés pour évaluer la juste valeur d'options entièrement négociables et transférables dont l'acquisition des droits ne comporte aucune restriction, ce qui diffère beaucoup des options sur actions attribuées par la Société. Ces modèles font également appel à des hypothèses hautement subjectives, notamment la volatilité future des cours et la durée prévue jusqu'à l'exercice, ce qui a une incidence sur les valeurs calculées.

Bénéfice par action

Pour les périodes terminées les 30 septembre 2007 et 2006, 333 282 et 116 616 (194 207 au 31 décembre 2006, 531 030 au 31 décembre 2005 et 2 709 551 au 31 décembre 2004) options sur actions moyennes pondérées en cours avaient un prix d'exercice supérieur à la juste valeur moyenne des actions ordinaires et n'ont pas été prises en compte dans le calcul du bénéfice par action ordinaire parce qu'elles avaient un effet antidilutif.

	<u>30 sept. 2007</u>	<u>30 sept. 2006</u>	<u>31 déc. 2006</u>	<u>31 déc. 2005</u>	<u>31 déc. 2004</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base	18 449 727	18 352 738	18 363 980	18 286 821	18 208 978
Effet dilutif des options sur actions	2 363 588	1 071 945	1 384 757	529 775	5 687
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – dilué	<u>20 813 315</u>	<u>19 424 683</u>	<u>19 748 737</u>	<u>18 816 596</u>	<u>18 214 665</u>

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

7. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Rapprochement des impôts

	30 sept. 2007 (période de neuf mois)	30 sept. 2006 (période de neuf mois)	31 déc. 2006 (12 mois)	31 déc. 2005 (12 mois)	31 déc. 2004 (12 mois)
Taux d'imposition prévu par la loi	36,12 %	36,12 %	36,12 %	36,12 %	36,12 %
Charge d'impôts prévue	315 671 \$	586 844 \$	1 192 403 \$	1 077 362 \$	778 835 \$
Écarts permanents	82 000	72 000	95 230	69 972	7 990
Écart de taux étranger provincial.....	32 392	(44 820)	(61 506)	(175 062)	(121 281)
Économie d'impôts découlant des pertes, CII et écarts temporaires non comptabilisés	(365 279)	(614 024)	(1 226 127)	(972 272)	(665 544)
Actif d'impôts futurs comptabilisé ..	—	—	(7 500 000)	—	—
Charge (économie) d'impôts.....	— \$	— \$	(7 500 000) \$	— \$	— \$

Recherche et développement

La Société réclame des frais de recherche et de développement et les crédits d'impôt à l'investissement connexes en se fondant sur l'interprétation que fait la direction des mesures législatives applicables de la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada. Ces réclamations sont assujetties à une révision par l'Agence du revenu du Canada.

Au 30 septembre 2007, la Société a inscrit un montant de 1 684 904 \$ au titre des crédits d'impôt à l'investissement à recevoir (1 399 950 \$ au 31 décembre 2006 et 1 254 797 \$ au 31 décembre 2005). Ces crédits d'impôt à l'investissement ont été portés en réduction des frais de recherche et de développement.

	30 sept. 2007 (période de neuf mois)	30 sept. 2006 (période de neuf mois)	31 déc. 2006 (12 mois)	31 déc. 2005 (12 mois)	31 déc. 2004 (12 mois)
Total des frais de recherche et de développement.....	10 276 754 \$	7 346 509 \$	10 514 380 \$	6 782 669 \$	5 233 371 \$
Moins : crédits d'impôt à l'investissement	(483 973)	(1 105 099)	(1 485 936)	(1 454 996)	(1 050 000)
Frais de recherche et de développement, montant net.....	9 792 781 \$	6 241 410 \$	9 028 444 \$	5 327 673 \$	4 183 371 \$

Au 31 décembre 2006, la Société avait environ 2 386 000 \$ (3 780 000 \$ en 2005) de crédits d'impôt à l'investissement non remboursables reportés en avant, liés principalement à la recherche et au développement, pouvant être portés en diminution de l'impôt fédéral sur les bénéfices des exercices futurs. Ces avantages potentiels arrivent à échéance comme suit :

2014	478 000 \$
2015	664 000
2026	1 244 000
	<u>2 386 000 \$</u>

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

7. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES (suite)

Les frais de recherche et de développement que la Société a réclamés aux fins de l'impôt sont inférieurs au montant qui a été inscrit dans les états financiers. Au 30 septembre 2007, ces frais non réclamés s'élevaient à environ 27 900 000 \$ (27 700 000 \$ au 31 décembre 2006) et 32 900 000 \$ (34 170 000 \$ au 31 décembre 2006) aux fins de l'impôt fédéral et provincial, respectivement. Ces frais peuvent servir à réduire le bénéfice imposable des exercices futurs et n'ont pas d'échéance.

La filiale américaine avait des pertes d'environ 4 220 000 \$ (4 235 000 \$ US) (5 100 000 \$ au 31 décembre 2006, soit 4 400 000 \$ US) pouvant servir à réduire le bénéfice imposable fédéral des exercices futurs. Ces pertes viendront à échéance à compter de 2020.

Actifs d'impôts futurs

Pour évaluer le caractère réalisable des actifs d'impôts futurs, la Société détermine s'il est plus probable qu'improbable qu'une partie ou la totalité des actifs d'impôts futurs ne se réalisera pas. Au cours de l'exercice 2006, la Société a déterminé qu'il était plus probable qu'improbable que certains actifs d'impôts futurs soient réalisés et, par conséquent, a réduit sa provision pour moins-value.

La source des écarts temporaires cumulés et les impôts futurs connexes sont les suivants :

	30 septembre 2007	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Excédent de l'amortissement comptable sur l'amortissement fiscal....	12 731 \$	103 423 \$	144 000 \$
Frais de recherche et de développement non déduits aux fins de l'impôt et crédits d'impôt à l'investissement.....	13 805 268	12 662 273	12 185 000
Pertes pouvant servir à contrebalancer les impôts futurs	1 687 755	2 103 415	2 956 000
Actif d'impôts futurs avant la provision pour moins-value.....	15 505 754	14 869 111	15 285 000
Moins : provision pour moins-value.....	(8 005 754)	(7 369 111)	(15 285 000)
Actif d'impôts futurs.....	7 500 000 \$	7 500 000 \$	— \$

8. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

La Société loue des locaux auprès d'une société sous le contrôle du président du conseil d'administration à des conditions qui correspondent aux conditions en vigueur sur le marché au moment où le bail a été conclu. En novembre 2005, la Société a renégocié avec le propriétaire pour obtenir une prorogation de cinq ans du contrat de location qui arrivera à échéance en février 2011.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007, la Société a payé des honoraires de 27 500 \$ (15 000 \$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2006; 15 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006; 2 537 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2005; néant pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004) pour des services de consultation fournis par une société sous le contrôle du président du conseil.

Pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007, la Société a dégagé des produits de 3 432 767 \$ (961 861 \$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2006; 3 141 659 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006; 2 168 400 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2005; néant pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004) sur les ventes effectuées à une société apparentée qui détient 23 % des actions émises et en circulation de la Société et qui est représentée au conseil d'administration de la Société. Au 30 septembre 2007, les produits reportés comprenaient un montant de 181 233 \$ (1 359 370 \$ au 31 décembre 2006 et 29 646 \$ au 31 décembre 2005) lié à ces ventes, et les débiteurs comprenaient un montant de 179 146 \$ (1 929 916 \$ au 31 décembre 2006 et 1 268 228 \$ au 31 décembre 2005). Ces opérations ont été conclues dans le cours normal des activités et sont comptabilisées à la valeur d'échange.

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

9. INSTRUMENTS FINANCIERS

Risque de change

La Société est exposée aux variations des taux de change, principalement en regard de ses flux de trésorerie d'exploitation en dollars américains. La Société a recours à des contrats de change à terme pour réduire l'incidence à court terme des variations de change sur les débiteurs et les créditeurs en devises. Les contrats de change sont comptabilisés à leur juste valeur de marché à chaque date de clôture, ce qui reflète le montant estimatif devant être payé si tous les contrats en cours devaient être réglés à la fin de la période. Les gains ou les pertes non réalisés sont comptabilisés au bilan à titre d'autres actifs ou passifs et à l'état consolidé des résultats et du déficit à titre de gain ou perte de change. Les gains et pertes de change découlant de l'évaluation des débiteurs et créditeurs libellés en monnaie autre que la monnaie de mesure de l'entité présentant les états financiers sont également comptabilisés à l'état consolidé des résultats et du déficit à titre de gain ou de perte de change.

Les contrats de change de la Société arrivent à échéance un mois à quatre mois après la date d'établissement. Pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2007, la Société a enregistré un gain de change non réalisé de 105 800 \$ (néant au 30 septembre 2006). Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, la Société avait une perte de change non réalisée de néant (6 095 \$ en 2005). Au 30 septembre 2007, la Société avait des contrats de change de 2 000 000 \$ US obligeant la Société à convertir les dollars américains en dollars canadiens (néant en 2006).

Risque de crédit

La Société est exposée à un risque de crédit à l'égard de ses clients. La Société fait surtout affaire avec de grandes sociétés. La Société dispose d'un processus d'évaluation, d'approbation et de contrôle du crédit mis en œuvre afin de réduire le risque de crédit potentiel.

Pour les périodes de neuf mois terminées les 30 septembre 2007 et 2006, la Société avait trois clients comptant chacun pour plus de 10 % des produits d'exploitation pour un total de 17 166 000 \$ et 11 367 000 \$, respectivement.

Pour les exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004, la Société avait respectivement quatre, trois et deux clients comptant chacun pour plus de 10 % des produits pour un total de 20 029 000 \$, 10 857 000 \$ et 6 170 000 \$, respectivement.

Juste valeur

La valeur comptable de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, de l'effèt à recevoir, des débiteurs et autres débiteurs, des crédits d'impôt à l'investissement à recevoir et des créditeurs correspond approximativement à leur juste valeur de marché en raison de la courte durée de ces instruments.

10. VARIATION DES ÉLÉMENTS HORS TRÉSORERIE DU FONDS DE ROULEMENT LIÉ À L'EXPLOITATION

	30 sept. 2007	30 sept. 2006	31 déc. 2006	31 déc. 2005	31 déc. 2004
	(période de neuf mois)	(période de neuf mois)	(12 mois)	(12 mois)	(12 mois)
Débiteurs	(1 039 099) \$	(2 395 832) \$	(646 131) \$	(1 971 218) \$	(889 984) \$
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir	(284 954)	(906 212)	(145 153)	(333 345)	378 046
Débiteurs non facturés et autres débiteurs.....	(1 471 485)	(2 895 304)	(1 135 828)	(2 122 380)	(47 423)
Charges payées d'avance	(727 625)	190 372	93 468	(227 814)	107 755
Créditeurs et charges à payer	(1 066 424)	1 814 142	2 397 054	296 020	(532 215)
Produits reportés.....	(583 864)	4 444 126	3 486 166	982 507	1 309 989
	<u>(5 173 451) \$</u>	<u>251 292 \$</u>	<u>4 049 576 \$</u>	<u>(3 376 230) \$</u>	<u>326 168 \$</u>

BRIDGEWATER SYSTEMS CORPORATION

NOTES COMPLÉMENTAIRES

(Exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004)

(Les données aux 30 septembre 2007 et 2006 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées.)

11. AUTRE ACTIF

Au 31 décembre 2005, la Société détenait un autre actif totalisant 467 715 \$ lié aux améliorations locatives des nouveaux locaux à bureaux qui ont été inscrites au titre des immobilisations en 2006.

12. INFORMATION SECTORIELLE

La Société exerce ses activités dans un seul secteur d'exploitation. Les produits d'exploitation provenant de clients externes sont répartis par région en fonction de l'emplacement des clients contractants.

Produits d'exploitation par région :

	30 sept. 2007	30 sept. 2006	31 déc. 2006	31 déc. 2005	31 déc. 2004
	(période de neuf mois)	(période de neuf mois)	(12 mois)	(12 mois)	(12 mois)
Canada.....	3 919 507 \$	1 726 716 \$	4 178 137 \$	2 794 024 \$	1 546 069 \$
États-Unis.....	22 741 362	16 529 377	23 757 412	16 037 593	11 777 590
Royaume-Uni.....	1 568	2 070 451	1 827 025	2 002 378	222 478
Autres pays.....	760 246	1 100 798	1 199 783	320 662	145 293
	<u>27 422 683 \$</u>	<u>21 427 342 \$</u>	<u>30 962 357 \$</u>	<u>21 154 657 \$</u>	<u>13 691 430 \$</u>

Les actifs sont situés principalement au Canada.

13. CHIFFRES CORRESPONDANTS

Avec prise d'effet à l'exercice 2007, la Société a révisé le classement de ses commissions de vente. La révision a entraîné un reclassement des chiffres correspondants du poste Coût des ventes au poste Frais de vente et de commercialisation de 1 175 598 \$ pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 2006 et de 1 838 607 \$, 1 336 135 \$ et 809 657 \$ pour les exercices terminés les 31 décembre 2006, 2005 et 2004, respectivement. La Société a également modifié la présentation et le calcul du bénéfice avant les éléments suivants afin d'exclure le gain (la perte) de change.

14. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS

Conformément aux modalités d'une convention de prise ferme datée du • 2007, la Société a consenti à émettre des actions ordinaires moyennant un produit en espèces d'un montant net estimatif de • M\$ (le « placement »).

Immédiatement avant la clôture du placement, une réorganisation du capital-actions aura lieu en vertu de laquelle les actions ordinaires sans droit de vote de catégorie B actuellement en circulation seront converties en actions ordinaires à droit de vote de catégorie A et les actions ordinaires à droit de vote de catégorie A seront redésignées comme des actions ordinaires.

Immédiatement avant la clôture du placement, les régimes d'options sur actions existants décrits à la note 6 seront modifiés, retraités et consolidés en un seul régime d'options sur actions modifié et reformulé (le « régime modifié »). Toutes les options existantes attribuées en vertu des régimes existants et la totalité des nouvelles options attribuées en vertu du régime modifié seront régies par les modalités du régime modifié. Le nombre maximal d'actions ordinaires en vertu du régime modifié sera de 4 109 034. À mesure que les options seront exercées ou arriveront à échéance, 50 % des actions ordinaires auparavant émises seront « rechargées » pour être à nouveau disponibles pour des attributions futures. Cette pratique se poursuivra jusqu'à ce que le nombre d'actions ordinaires pouvant être émises en vertu d'options attribuées dans le cadre du régime modifié plus un lot de 450 000 actions ordinaires disponibles pour de futures attributions correspondent à 15 % des actions ordinaires en circulation de la Société. À partir de ce moment-là, le nombre maximal d'actions ordinaires pouvant être émises en vertu du régime modifié correspondra à 15 % des actions ordinaires en circulation de la Société.

Le régime modifié permet également une prorogation de la date d'échéance des attributions d'options pour les porteurs d'options qui seraient assujettis à une convention de blocage et pour les options qui arriveraient à échéance dans une période de six mois suivant la résiliation de la convention de blocage. Les attributions d'options seraient modifiées pour proroger la date d'échéance pour une période de neuf mois à compter de la résiliation de la convention de blocage si le porteur d'option conclut un arrangement d'exercice prédéterminé.

ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR

Le 6 novembre 2007

Le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres qui font l'objet du présent prospectus, selon les exigences de la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 9 de la *Securities Act* (Alberta), de la partie XI de la *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de la partie 6 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nouveau-Brunswick), de l'article 63 de la *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de la partie II de la *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), de la partie XIV de la *Securities Act, 1990* (Terre-Neuve-et-Labrador), de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Yukon), de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Territoires du Nord-Ouest) et de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nunavut), ainsi que des règlements respectifs y afférents. Le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'influer sur la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et du règlement y afférent.

(signé) ED OGONEK
Président et chef de la direction

(signé) KIM BUTLER
Chef des finances

Au nom du conseil d'administration,

(signé) TERRY MATTHEWS
Administrateur

(signé) KEN WIGGLESWORTH
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 6 novembre 2007

À notre connaissance, le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres qui font l'objet du présent prospectus, selon les exigences de la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 9 de la *Securities Act* (Alberta), de la partie XI de la *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de la partie 6 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nouveau-Brunswick), de l'article 64 de la *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de la partie II de la *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), de la partie XIV de la *Securities Act* (Terre-Neuve-et-Labrador), de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Yukon), de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Territoires du Nord-Ouest) et de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nunavut), ainsi que des règlements respectifs y afférents. Aux fins de la province de Québec, à notre connaissance, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'influer sur la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et du règlement y afférent.

Pour MARCHÉS MONDIAUX CIBC INC.,

Pour MARCHÉS DES CAPITAUX GENUITY S.E.N.C.,

(signé) KEVIN LI

(signé) SANJIV SAMANT

Pour SOCIÉTÉ EN
COMMANDITE GMP VALEURS
MOBILIÈRES,

Pour RBC DOMINION VALEURS
MOBILIÈRES INC.,

Pour VALEURS MOBILIÈRES TD INC.,

(signé) LORNE SUGARMAN

(signé) SHON WILKIE

(signé) SANJAY NAKRA

