



URBANIMMERSIVE INC.

NOTICE ANNUELLE

POUR L'EXERCICE CLOS LE 30 SEPTEMBRE 2019

**3899, autoroute des Laurentides, bureau 203
Laval (Québec) H7L 3H7
Tél.: 514 394-7820
Site web: www.urbanimmersive.com**

Le 1er avril 2020



TABLE DES MATIÈRES

NOTES PRÉLIMINAIRES.....	4
MARQUES DE COMMERCE.....	4
DÉCLARATIONS PROSPECTIVES	5
STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ.....	6
DESCRIPTION DES ACTIVITÉS.....	6
RISQUES ET INCERTITUDES	23
DIVIDENDES ET DISTRIBUTIONS.....	30
DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL	30
MARCHÉS POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	31
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	33
POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI	36
MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTERESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	36
AGENT DES TRANSFERTS.....	36
INTÉRÊTS DES EXPERTS	36
RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	37

NOTES PRÉLIMINAIRES

La présente notice annuelle (la « notice annuelle ») a été établie conformément à la partie 6 du *Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue* et est déposée volontairement sous la forme prescrite par l'*Annexe 51102A2*.

Sauf indication contraire expresse ou si le contexte ne s'y prête pas, dans la présente notice annuelle, les termes la « Société », « Urbanimmersive », « UI » désignent Urbanimmersive Inc.

Sauf indication contraire expresse ou si le contexte ne s'y prête pas, le symbole « \$ » et le terme « dollar » désignent le dollar canadien dans la présente notice annuelle et les documents y étant intégrés par renvoi.

Sauf indication contraire, tous les renseignements figurant dans la présente notice annuelle sont arrêtés au 30 septembre 2019.

MARQUES DE COMMERCE

« Urbanimmersive », « Tourbuzz », « Immersolution », les logo d'Urbanimmersive, Tourbuzz et Immersolution, « 3D Pocket WebsiteTM » ainsi que certaines autres marques de commerce déposées et non déposées au Canada ou aux États-Unis appartiennent à la Société.

La présente notice annuelle contient des noms commerciaux, des marques de commerce et des marques de service d'autres sociétés qui appartiennent à leurs titulaires respectifs. L'utilisation ou la mention de noms commerciaux, marques de commerce ou marques de service d'autres sociétés n'implique pas une recommandation de ces sociétés, que la Société répond d'elles ou que la Société a un lien avec elles.

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Certaines déclarations faites dans la présente notice annuelle et les documents y étant intégrés par renvoi qui ne sont pas des énoncés de faits actuels ou historiques constituent de l'« information prospective » au sens de la législation canadienne en valeurs mobilières (collectivement, les « déclarations prospectives »).

La Société tient à aviser le lecteur des facteurs importants qui pourraient faire en sorte que les résultats réels de la Société diffèrent considérablement des résultats annoncés par les déclarations prospectives. Les déclarations qui expriment des attentes, des croyances, des plans, des objectifs, des hypothèses ou encore des événements ou des résultats futurs (souvent, mais non exclusivement, au moyen de mots ou d'expressions comme « s'attendre à », « prévoir », « estimer », « avoir l'intention de », « planifier », « projection », « objectif » et « perspectives ») ne portent pas sur des faits historiques et peuvent constituer des déclarations prospectives faisant intervenir des estimations, des hypothèses et des incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux exprimés dans les déclarations prospectives. Pour formuler ces déclarations prospectives, la Société a présumé que le marché actuel se maintiendra et se développera et que les risques énumérés à la rubrique « Risques et incertitudes » n'auront pas d'incidence négative sur les activités d'Urbanimmersive.

De par leur nature, les déclarations prospectives font intervenir de nombreuses hypothèses et font état de risques et d'incertitudes intrinsèques, tant générales que spécifiques, dont la concrétisation pourrait empêcher les résultats ou événements prévus de se produire en temps prévu ou tout court. Les risques, incertitudes et autres facteurs, dont bon nombre échappent au contrôle de la Société, susceptibles d'influer sur les résultats réels comprennent ceux indiqués à la rubrique « Risques et incertitudes ».

En outre, sauf indication contraire, les déclarations prospectives valent uniquement à la date de la présente notice annuelle, et, à moins que la loi ne l'y oblige, la Société n'est pas tenue de mettre à jour les déclarations prospectives pour tenir compte de faits qui se sont produits après la date à laquelle les déclarations ont été formulées, ou encore pour tenir compte de la survenance d'événements imprévus. De nouveaux facteurs de risque naissent au fil du temps, la direction ne peut pas tous les prévoir ni évaluer à l'avance leurs répercussions sur les activités d'Urbanimmersive, ni la mesure dans laquelle un facteur, ou une combinaison de facteurs, peut faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux qui figurent dans les déclarations prospectives.

Données sur le secteur

Sauf indication contraire, l'information figurant dans la présente notice annuelle sur le secteur et les marchés où la Société exerce ses activités, notamment les attentes générales et la position sur le marché, les débouchés et la part de marché, est fondée sur les estimations et recherches de la direction, sur des publications générales et professionnelles et sur des recherches, sondages et études menés par des tiers. Les estimations de la direction sont fondées sur des renseignements publics, sur la connaissance du secteur et sur les hypothèses tirées de cette information estimées raisonnables. En outre, les hypothèses et les estimations des résultats futurs du secteur sont nécessairement exposées à une grande incertitude et à des risques élevés en raison de divers facteurs, notamment ceux décrits à la rubrique « Risques et incertitudes ». Ces facteurs et d'autres pourraient provoquer une forte différence entre les résultats futurs et les projections. Voir « Déclarations prospectives ».

STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ

Urbanimmersive Inc. a été constituée le 1^{er} juillet 2007 sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « **LCSA** ») sous la dénomination « AVU Production Inc. ». Le 4 octobre 2012, Capital UI Inc., société de capital de démarrage constituée sous le régime de la LCSA le 6 avril 2011 et inscrite à la cote de la Bourse de croissance TSX, a acquis tous les titres d'Urbanimmersive Inc. Les statuts constitutifs de Capital UI Inc. ont été modifiés par la suite le 4 octobre 2012 afin de la renommer « Technologies Urbanimmersive Inc./Urbanimmersive Technologies Inc. ».

Jusqu'au 1^{er} octobre 2015, Technologies Urbanimmersive Inc. avait une filiale en propriété exclusive : Urbanimmersive Inc., constituée le 1^{er} juillet 2007 sous le régime de la LCSA. Le 1^{er} octobre 2015, Technologies Urbanimmersive Inc. a réalisé une fusion verticale avec sa filiale en propriété exclusive, Urbanimmersive Inc. Ses statuts constitutifs ont été modifiés le 1^{er} octobre 2015 afin de la renommer « Urbanimmersive Inc. ».

Le 4 septembre 2018, la Société a fait l'acquisition de 100% des intérêts à responsabilité limitée de Tourbuzz LLC. Ses statuts constitutifs ont été modifiés le 31 janvier 2019 afin de la renommer « Urbanimmersive LLC ». Urbanimmersive LLC a été liquidée dans Urbanimmersive Inc. le 30 septembre 2019.

Le 13 février 2020, Urbanimmersive Inc. a procédé à l'acquisition de 100% des actions de 8239991 Canada Inc. ayant comme principale raison sociale Immersolution.

En date des présentes, Urbanimmersive Inc. ne possède qu'une filiale, en propriété exclusive, soit Immersolution.

Le siège d'Urbanimmersive est situé au 3899, autoroute des Laurentides, bureau 203, Laval (Québec) Canada, H7L 3H7.

DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

Survol

Urbanimmersive offre une plateforme 'B2B' de Logiciel en tant que Service ("SaaS") de contenu marketing destinée aux photographes professionnels et autres fournisseurs de contenu visuel immersif desservant notamment le secteur immobilier. Sa plateforme SaaS unique offre des solutions immersives alimentées par l'intelligence artificielle afin de produire des environnements 3D de haute qualité pour permettre à ses clients de maximiser leur investissement marketing ainsi que d'augmenter leur productivité, compétitivité, visibilité web, l'engagement de leurs clients et ultimement leurs revenus.

La technologie principale d'UI est un émulateur 3D alimenté par un algorithme de post-production de reconnaissance visuelle de contenu qui offre des alternatives rentables en ligne et hors ligne aux moteurs 3D traditionnels pour la création d'environnements numériques immersifs. L'émulateur 3D permet de créer rapidement des environnements immersifs de petits espaces existants et futurs tels que des maisons à des environnements extrêmement grands comme des stades, auxquels les clients peuvent interpoler plusieurs couches de jeu de données interactives et contextualisées à de nombreuses fins telles que pour le marketing en ligne, la gestion des actifs de construction et la formation et l'inspection hors site. La

Société propose ses fonctionnalités avancées sur un modèle commercial transactionnel à la carte dans le secteur immobilier et octroie des licences de sa technologie immersive pour d'autres secteurs d'activités.

La mission d'UI est à la fois d'optimiser le contenu marketing immersif des clients et de leur simplifier le processus de production et de diffusion et ce, à prix abordable.

La vision d'UI est de démocratiser sa technologie d'émulateur 3D et prendre la place de leader mondial dans ce nouveau segment de marché prometteur.

Urbanimmersive opère sous trois marques différentes, soit Urbanimmersive, Tourbuzz et Immersolution.

Urbanimmersive est une plateforme SaaS offrant une solution d'entreprise complète destinée aux photographes professionnels qui mets en relation les professionnels de l'immobilier, les photographes et les fournisseurs de contenu rédactionnel dans le but de simplifier et d'optimiser tout le processus de production de contenu marketing original et qui est alimentée par sa technologie d'émulateur 3D.

Tourbuzz est un leader en Amérique du Nord offrant une plateforme SaaS de visites 3D, photographies immobilières, et autres services de contenu visuel immersif utilisée par plus de 1 500 fournisseurs de contenu visuel et réalisant environ 250 000 séances photo annuellement. Les photographes de Tourbuzz ont téléchargé à ce jour plus de 40 millions de photos, incluant des vidéos et images panoramiques.

Immersolution est un revendeur canadien de caméras 3D et de lentilles 360 offrant des technologies de pointe et un soutien complet dans le processus de production d'environnements immersifs 3D pour les marchés de la photographie dans les secteurs de l'immobilier, du commerce de détail et industriel. Immersolution possède un accord de distribution exclusif pour le marché canadien avec Matterport, le leader mondial des fournisseurs de caméras 3D sur le marché immobilier et est un distributeur et partenaire de service entièrement autorisé des caméras Leica 360 et Ricoh Theta Z1 360. Immersolution fournit également des étuis sur mesure pour la protection et le transport de matériel photographique auprès de clients partout dans le monde.

Les plateformes SaaS intégrées d'Urbanimmersive et de Tourbuzz sont accessibles sur le site web de l'entreprise, fonctionnent sur les appareils mobiles et disposent d'outils et de fonctionnalités au service des professionnels de la photographie, en particulier ceux de l'immobilier tels les courtiers immobiliers résidentiels et commerciaux, les constructeurs d'habitation, les promoteurs immobiliers et les architectes. Certains produits s'adressent plus particulièrement aux photographes, agences photographiques, producteurs de vidéos et visites virtuelles, photographes aériens et artistes 3D, qui sont appelés ci-après des fournisseurs de contenu visuel. D'autres produits sont spécialement mis à la disposition des rédacteurs pigistes, éditeurs et traducteurs communément appelés les fournisseurs de contenu rédactionnel. Finalement, certains des produits de la Société sont destinés aux fournisseurs de contenu visuel provenant d'autres secteurs d'activités tels que les secteurs industriels, du commerce de détail, voyages et hébergement, location, assurances, artistes 3D, etc.

Historique et développement au cours des trois derniers exercices et de l'exercice en cours

Fondée en 2007, Urbanimmersive a développé une suite de logiciels et de processus permettant d'étendre les applications d'imagerie en 3D à des environnements réels et destinés initialement au secteur

immobilier en offrant des services de photographie et de dessin tridimensionnel. La pièce maitresse du portefeuille est un système d'émulation 3D qui produit des scènes 3D immersives et interactives d'environnements réels en utilisant des images 2D et CAD pré-rendues géocodées.

En 2012, la Société a réuni 2,5 millions \$ au moyen d'une opération admissible de SCD à la TSX-V et a commencé à accélérer la commercialisation de sa technologie d'émulation immersive dans le secteur de l'immobilier. Les premières tentatives de mise en marché de l'émulateur 3D immobilier ont rapidement démontré que la commercialisation de masse entraînait un coût d'acquisition client plus élevé que prévu.

En 2014, la Société a décidé que la meilleure manière de promouvoir et vendre sa technologie d'émulation 3D dans le secteur immobilier consistait à offrir la technologie sur une place d'affaires de contenu visuel, qui regrouperait dans un seul emplacement la totalité des fournisseurs et des technologies de contenu visuel, créant ainsi un effet d'attraction. Aucune place d'affaires de contenu visuel n'existait sur le marché, si bien que la Société a développé et lancé un produit minimal viable (MVP).

En 2015, la Société a ajouté un système de gestion de contenu et des services de contenu rédactionnel à sa plateforme SaaS dans le but de faire monter en gamme les opérations de contenu visuel déjà réalisées sur sa plateforme et devenir une plateforme de contenu tout-en-un qui regroupe tous les aspects de la gestion du contenu marketing pour les professionnels de l'immobilier. La Société a également lancé son interface de programmation d'applications (API) qui permet aux fournisseurs de solutions immobilières d'intégrer harmonieusement la plateforme SaaS à leurs logiciels.

En 2016, la plateforme SaaS de la Société a été adoptée par plusieurs chefs de file du secteur tels Centris®, RE/MAX Québec, Proprio Direct et l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ). Ces clients majeurs ont permis de parfaire la plateforme de la Société, la rendre plus robuste et complète.

30 septembre 2017

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2017, la Société a poursuivi son développement par l'ajout de nombreuses fonctionnalités à sa plateforme SaaS.

Faisant face à des contraintes de liquidités et afin de se concentrer sur le développement et la livraison de sa plateforme SaaS, la Société se voit dans l'obligation de suspendre temporairement ses activités de services internes de production d'images 3D et mettre à pied 6 employés du département de service 3D.

Madame Judith Brosseau s'est jointe à titre de membre du conseil d'administration. Mme Brosseau est présidente du conseil d'administration de L'Inis, l'institut national de l'image et du son. Mme Brosseau a occupé les postes de vice-présidente principale, programmation, communications et médias interactifs pour Les Chaînes Télé Astral, de 1998 à 2013, et de directrice de la planification stratégique au service des communications de la Société Radio-Canada, de 1992 à 1998. Aujourd'hui, Mme Brosseau agit comme administratrice de plusieurs sociétés (Fonds Harold Greenberg, Sylvain Émard Danse, Fondation du Festival international des médias de Banff, Y des femmes de Montréal, Wapikoni mobile) et est également consultante.

Par ailleurs, la Société a émis des actions à la suite de l'exercice de bons de souscription d'un montant totalisant 145 330 \$.

Le chiffre d'affaire de la Société a totalisé 506 305 \$.

30 septembre 2018

En décembre 2017, la Société a complété un financement par prospectus d'un produit brut de 1 437 500 \$ afin de poursuivre ses activités de développement et de marketing de sa plateforme SaaS.

Au cours de 2018, la Société a annoncé l'ajout de plusieurs nouveaux clients intégrant sa plateforme SaaS, notamment ID-3 technologie (Québec) et Real Services Photography (Ontario).

Le 4 septembre 2018, la Société a acquis 100% des intérêts à responsabilité limitée de Tourbuzz LLC (Tourbuzz) pour un prix d'achat de 5 517 590 \$ en contrepartie de 2 500 000 \$ US en espèces, l'émission de 1 560 débentures convertibles garanties au prix d'émission de 1 250 \$ chacune et de 1 950 000 bons de souscription d'actions ordinaires. Afin de financer la contrepartie au comptant de Tourbuzz, la Société a complété en juillet 2018 un financement sous la forme d'une débenture convertible garantie d'un produit brut de 2 182 500 \$ ainsi que d'un prêt à terme de 1 500 000 \$US. Cette acquisition stratégique a permis notamment à la Société de bonifier sa gamme de produits offert, consolider sa place de leader dans les solutions technologiques offertes aux photographes immobiliers en Amérique du Nord et solidifier sa situation financière.

Deux membres se sont joints au conseil d'administration, soit M. Jean-François Grou et M. Simon Bédard. M. Grou possède plus de 25 ans d'expérience en gestion au sein de sociétés internationales de premier plan dans le secteur de la technologie. M. Grou a agi à titre de président et chef de l'exploitation de Solutions de Reconnaissance Rideau Inc., une entreprise technologique canadienne comptant près de 250 employés et ayant des bureaux au Canada et aux États-Unis. Auparavant, M. Grou était chef de direction et administrateur de Technologies 20-20 Inc., une entreprise technologique québécoise inscrite au TSX avec près de 550 employés répartis dans 13 bureaux à travers le monde. Au cours de son mandat, M. Grou a planifié et mis sur pied une stratégie commerciale qui a fait passer le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise de 11 M\$ à plus de 70 M\$, jusqu'à son acquisition par une société d'investissement privé en 2012.

M. Bédard est comptable professionnel agréé (CPA, CA, Université Laval), analyste financier agréé (CFA) et titulaire d'un MBA de l'Université McGill. De 2015, à 2019, M. Bédard agissait à titre de Chef de la direction financière de la société publique ATW Tech Inc. (ATW-V), active dans le secteur des technologies, plus particulièrement dans les solutions de paiement et les communications interactives. Au fil des ans, M. Bédard a occupé divers postes de direction, notamment celui de vice-président des finances d'une société privée de taille moyenne dans le secteur des services environnementaux, ainsi que des postes de direction pour de grands cabinets de conseil (Deloitte & Touche s.r.l., Ernst & Young s.r.l.), pour une banque d'investissement (Valeurs mobilières Desjardins Inc.) et a siégé au conseil d'administration de l'Association des MBA du Québec.

Le chiffre d'affaire de la Société a totalisé 2 270 371 \$.

30 septembre 2019

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2019, la Société a lancé son application d'identification d'image automatisée par intelligence artificielle faisant partie du portefeuille de propriétés intellectuelles

de Tourbuzz et qui permet entre autres de décrire des images avec des phrases longues et rédiger des articles de blogue complets sur une propriété à vendre uniquement à l'aide de contenu visuel et d'une description de base de la maison et ainsi réduire considérablement les dépenses en création de contenu marketing original.

Suivant l'intégration de Tourbuzz, la Société a également lancé son nouveau site web corporatif comprenant une section investisseurs bonifiée et l'ajout de métriques de performance en temps réel.

En juin 2019, la Société a également lancé un nouveau service de retouche photo HDR dans ses solutions commerciales destinées aux photographes immobiliers afin d'accroître leur productivité tout en utilisant l'application d'identification d'image automatisée par intelligence artificielle.

En juin 2019, M. Scott Felsenthal s'est joint à titre de membre au conseil d'administration. M. Felsenthal est actuellement Vice-président directeur de Whitmor, une entreprise familiale de quatrième génération basée à Memphis, dans le Tennessee, aux États-Unis. Whitmor conçoit, fabrique et fournit des produits pour l'organisation de la maison, le stockage et des accessoires pour la salle de lavage aux détaillants du monde entier. Dans ses fonctions actuelles chez Whitmor, Scott est chargé de diriger la culture de l'entreprise et de veiller à ce que celle-ci se positionne constamment pour assurer son succès futur durable. En outre, Scott, avocat agréé, possède une vaste expérience dans la direction de diverses opérations de fusion et d'acquisition, ainsi que dans l'exploration et la réalisation d'opportunités d'investissement stratégique pour son entreprise.

Par ailleurs, en juin 2019, la Société a embauché M. Simon Bédard au poste de Chef de la direction financière. M. Bédard a remplacé M. Martin Thibault, qui occupait le poste de chef de la direction financière par intérim depuis 2015. M. Bédard siège également sur le Conseil d'Administration d'Urbanimmersive depuis février 2018.

La Société a clôturé un placement privé d'un produit brut de 125 000 \$.

Le chiffre d'affaires de la Société est de 4 454 280 \$.

2020

En février 2020, la Société a lancé une nouvelle génération de sites web propulsés par sa technologie d'émulation 3D exclusive qui vise à transformer le marché des sites web de propriétés uniques, soit les « 3D Pocket Website™ ». Les « 3D Pocket Website™ » sont de nouveaux types de sites web pour lesquels les arrière-plans sont remplacés par une expérience immersive 3D de haute qualité. Utilisés dans le secteur immobilier, les acheteurs de propriétés peuvent visiter les propriétés à vendre de façon immersive tout en gardant accès aux couches d'informations d'un site web traditionnel puisqu'un « 3D Pocket Website™ » est à la fois un site web présentant une seule propriété à vendre et une visite virtuelle 3D, il ne requiert pas d'être intégré à des sites web de tierces parties, ni de « plug-in » et ni de temps de téléchargement pour s'exécuter, ce qui apporte flexibilité, puissance et tout en étant abordable. Les « 3D Pocket Website™ » sont indexables et téléchargeables sur une clé USB et peuvent fonctionner comme des site web autonomes hors lignes.

Les environnements immersifs du « 3D Pocket Website™ » sont alimentés par la technologie d'émulation 3D immersive exclusive d'Urbanimmersive pour laquelle la Société a investi plusieurs millions de \$ en

recherche et développement depuis sa création en 2007 et qu'elle a cessé de commercialiser en 2016 en raison d'un manque de liquidités. La technologie d'Urbanimmersive permet de créer des expériences immersives de haute qualité à une fraction du coût d'un matériel de caméra 3D spécialisé. Par exemple, Urbanimmersive a pu facilement et rapidement rendre sa technologie compatible avec la caméra à prix abordable Ricoh Theta Z1 (lentilles 360).

En février 2020, la Société a complété l'acquisition de 100% des actions de 8239991 Canada Inc. (« Immersolution ») pour un prix d'achat total de 291 142 \$ en contrepartie d'un montant de 80 000 \$ en espèces, l'émission de 2 000 000 actions ordinaires de la Société à un prix 0,065 \$, 41 142 \$ de dettes prises en charge et 40 000 \$ de solde de prix de vente payable dans 180 jours et conditionnel à l'atteinte de revenus minimum cibles sur cette période.

Cette acquisition ouvre de nouvelles opportunités commerciales dans le marché industriel où les clients recherchent des environnements immersifs pour la formation hors site, l'inspection et la gestion de projets de construction. Immersolution proposera des licences d'émulateur 3D Urbanimmersive pour la création d'environnements immersifs à grande échelle à l'aide de caméras 360 distribuées par Immersolution. L'émulateur 3D d'Urbanimmersive qui propulse le « 3D Pocket Website™ » sera ajouté en tant que nouvelles couches en ligne ou hors ligne de données de contenu visuel aux solutions existantes des fabricants de caméras d'Immersolution. L'acquisition permettra également à Urbanimmersive de travailler plus étroitement avec les fabricants de caméras 3D et lentilles 360 pour une plus grande diffusion de manière compatible avec son émulateur 3D. De plus, Urbanimmersive bénéficiera de l'expertise internationalement reconnue de son fondateur M. François Hugues-Liberge. M. Liberge apporte plus de 10 années d'expérience dans le domaine des solutions immersives et a créé un réseau international de partenaires partageant les meilleurs produits et pratiques.

En février 2020, la Société a obtenu un prêt à terme de 1,45 millions \$ afin de rembourser en totalité le solde du prêt à terme libellé en \$US de 1,10 millions \$ ainsi que pour financer les activités courantes de la Société. Le financement prévoit également un prêt à terme de 900 000 \$ amorti sur 20 ans pour l'achat d'un condominium commercial sur la Rive-Sud de Montréal dans le but de relocaliser les bureaux du siège social de la Société et prévu être mis en place lors de la fin des travaux de construction en mai 2020.

En mars 2020, la Société a signé auprès de son plus important client, Virtulance, une entente de distribution exclusive en Amérique du Nord de leur solution HDReal® afin d'offrir un service de retouches photo haute gamme. Ce service viendra compléter le service de base de retouches photo HDR déjà offert par la Société et lancé en juin 2019.

En avril 2020, la Société a lancé son service de plans de plancher et de mesures utilisant une combinaison de son émulateur 3D, d'un système de mesure développé à l'interne et de dessinateurs sous-traitants.

Produits et services

Les produits et services offerts par la Société couvrent principalement les trois éléments de contenu marketing immobilier que sont : le contenu visuel, le contenu rédactionnel et l'édition. Le contenu visuel se compose généralement d'images fixes utilisées pour mettre en valeur une propriété. Le contenu visuel peut également prendre la forme de vidéos, de visites immersives en 3D et d'autres supports visuels interactifs destinés à attirer l'utilisateur et à le faire participer au contenu. Le contenu rédactionnel varie entre la courte description écrite de la propriété et l'article de blogue complet à propos de la propriété,

du quartier et/ou de la bannière de l'agent immobilier. L'édition est essentiellement le processus de diffusion du contenu sur différentes plateformes médiatiques, comme un site web immobilier, afin de mettre en marché la propriété et attirer les acheteurs éventuels.

3D Pocket Websites™

Microsites web téléchargeables dans lesquels les arrière-plans sont remplacés par une visite immersive utilisant des images de très haute qualité et destinés aux marchés immobiliers lors de la vente ou de la location de propriétés ainsi que pour la gestion de projets de construction, voyages et hébergement, entreprises locales, artistes 3D et assurances. Les 3D Pocket Websites™ sont offerts gratuitement aux photographes immobiliers à l'achat d'une visite 3D pour 5 crédits. Le 3D Pocket Website™ est un produit qui s'applique également à d'autres secteurs d'activités pour lesquels ils seront vendus sous la forme d'une licence (abonnement).

Microsites web

Microsites web personnalisables de propriétés à vendre ou à louer personnalisables selon un choix de design disponibles avec option de préparation de brochures, exportation vidéo (mp4), éditeurs de Hotspots pour les vues de plancher, traitement automatisé d'images panoramiques HDR hébergées sur l'infonuagique et tableau de bord et statistiques.

Plans de plancher et mesures

Création de plans de plancher et de mesures pour des propriétés ou bâtiments commerciaux et industriels créés avec l'aide des visites 3D et l'émulateur 3D immersif de la Société.

Diaporamas vidéo (visites 3D)

Création de diaporamas vidéo conforme à tous les services d'inscriptions multiples offrant des options d'ajouts de contenu, diaporamas sans marque, musique de fonds et publication automatique.

Livraison d'images

Livraison d'images fixes pour tous les formats et tailles de contenu visuel incluant l'identification automatique assistée par intelligence artificielle, le service de sauvegarde infonuagique et ainsi que le traitement d'images panoramiques HDR hébergé sur le cloud et entièrement intégré. La page de destination peut utiliser l'URL d'Urbanimmersive ou être référencée sur le nom de domaine web d'un tiers.

Service de traitement d'images HDR

Service de retouche de photos HDR (plage dynamique élevée) intégré permettant de réduire la manipulation d'images avec processus de téléchargement rapide, paramétrables avec option d'organisation d'images, importation et téléchargement.

Service de traitement d'images HDReal®

Service de retouche de photos HDR haut de gamme en partenariat avec **HDReal®** permettant la correction d'images.

Solution Entreprise

Plateforme SaaS clé en main permettant la gestion complète d'entreprises de photographie immobilière incluant notamment un service de gestion de prise de rendez-vous, de devis et commandes, synchronisation de calendriers et de courriels, gestion des zones de services et déplacements, gestion du

temps de séances, formulaires de réservation, facturation, automatisation de facturation récurrente, traitement des paiements avec intégration Stripe, gestion des comptes à recevoir, courriels personnalisables, outils de création de rapports et sauvegarde infonuagique.

Revente d'équipements photographiques

Revente de caméras 3D et de lentilles 360 et soutien complet dans le processus de production d'environnements immersifs 3D pour les marchés de la photographie dans les secteurs de l'immobilier, du commerce de détail et industriel. La Société fournit également des étuis sur mesure pour la protection et le transport de matériel photographique auprès de clients partout dans le monde.

Service de gestion avancée de taxes

Service de gestion avancée des taxes offrant aux fournisseurs de contenu visuels basés aux États-Unis une solution clé en main pour la gestion de leurs taxes.

Autres services

UI continue également à tester et à ajouter de nouveaux services, fonctionnalités et outils qui finiront éventuellement par être offerts sur la plateforme SaaS de contenu marketing aux clients et fournisseurs moyennant un abonnement mensuel ou à la pièce.

Potentiel du marché immobilier et opportunités

L'immobilier résidentiel est l'un des plus grands secteurs de l'économie américaine, d'une valeur réelle estimative de 25 000 milliards de dollars selon les données publiées en 2018 par la Réserve fédérale. Environ 3 millions d'agents immobiliers exercent aux États-Unis, dont 1,25 million sont membres de la plus grande association du secteur, la National Association of Realtors (NAR). En 2018, les ventes d'habitations existantes ont atteint environ 5,3 millions d'opérations selon les données publiées en 2018 par la NAR. On compte environ 500 000 professionnels de la construction résidentielle et environ 429 000 ventes de nouvelles habitations aux États-Unis, d'après les données publiées sur l'industrie. Les ventes globales d'habitations existantes et nouvelles aux États-Unis ont une valeur estimative de 1 390 milliards de dollars selon les mêmes sources. Le marché des technologies qui s'adressent au secteur immobilier est d'envergure mondiale. Hors des États-Unis, l'Inde et la Chine sont les marchés les plus actifs pour l'investissement immobilier.

Selon une étude de Borrel Associates de 2017, les dépenses publicitaires totales de l'industrie immobilière en ligne et hors ligne atteignent plus de 17 milliards de dollars par an. Le marché potentiel du secteur immobilier pour la plateforme SaaS de la Société inclut des portions de nombreux segments publicitaires existants, y compris des annonces immobilières d'agents et de courtiers qui représenteraient 7,2 milliards de dollars par année, des prêteurs hypothécaires pour 6,6 milliards, des gestionnaires immobiliers pour 2,7 milliards et des promoteurs immobiliers qui, selon des sources industrielles dépenseraient pour 1,1 milliard de dollars par année aux États-Unis. Le marché potentiel comprend également les entreprises locales qui cherchent à promouvoir leur entreprise auprès des acheteurs de maisons ainsi que des produits et services de biens immobiliers.

L'immobilier est un secteur très réglementé et historiquement reconnu pour adopter tardivement toute nouvelle technologie. Récemment, le secteur immobilier vit toutefois une transformation profonde et porteuse de nouveaux débouchés pour les innovations technologiques. Un écosystème de nouvelles

entreprises et d'investisseurs œuvrant dans les technologies logicielles liées au secteur de l'immobilier, communément appelé 'Proptech' s'est rapidement développé ces dernières années.

L'internet a changé la façon dont les consommateurs recherchent des habitations et dont les professionnels de l'immobilier annoncent leurs services. Par conséquent, les professionnels de l'immobilier doivent exceller dans le domaine de la publicité numérique afin de promouvoir activement leur marque et leurs inscriptions. Ils recherchent des moyens plus efficaces de se vendre et de vendre leurs inscriptions. L'internet et les médias sociaux ont également ouvert de nouvelles possibilités de promouvoir les ventes par le propriétaire (ventes privées). Plusieurs sites web offrent des outils de vente privée très efficaces qui évitent de faire affaire avec un agent immobilier, ce qui permet de faire l'économie de sa commission. Par conséquent, les professionnels de l'immobilier doivent offrir des services à valeur ajoutée et il leur faut de nouvelles technologies qui les aideront à atteindre leurs objectifs.

La popularité des applications mobiles façonne de nouvelles tendances dans la transformation dans le domaine de l'immobilier. Toujours en déplacement pour faire visiter des immeubles, les professionnels de l'immobilier recherchent des moyens plus efficaces de coopérer avec leurs pairs, les vendeurs et les acheteurs.

La concurrence dans l'immobilier est plus forte que jamais. La pression exercée sur les commissions et la concurrence de nouveaux modèles d'affaires créés par les nouvelles technologies et les nouveaux services obligent les courtiers immobiliers à atteindre une plus grande productivité et rentabilité.

Ces tendances offrent des occasions avantageuses de tirer parti des changements de comportement et de remplacer le modèle relationnel moins efficace qui existe encore aujourd'hui, par exemple la relation entre les professionnels de l'immobilier et les fournisseurs de contenu sur laquelle repose la mise en marché de chaque nouvelle inscription.

Le secteur des fournisseurs de contenu visuel est très fragmenté et non réglementé

Le contenu visuel est l'élément fondamental de toutes les inscriptions immobilières sur internet. Sans contenu visuel, le secteur immobilier sur le Web ne serait pas fonctionnel. Les ventes constantes et répétées de contenu visuel immobilier attirent de nombreux fournisseurs et développeurs. Par conséquent, les professionnels de l'immobilier se retrouvent face à un marché de fournisseurs de contenu visuel très fragmenté, évolutif et non réglementé. À l'exception de la photographie aérienne, réglementée par la Federal Aviation Administration (FAA) aux États-Unis et par Transports Canada au Canada, les fournisseurs de contenu visuel immobilier ne sont liés par aucune réglementation. N'importe qui peut devenir photographe immobilier. Le marché est donc principalement occupé par des pigistes. De nouveaux fournisseurs de technologie immersive et 3D arrivent régulièrement sur le marché, souvent avec leur propre force de vente. Chaque créateur de contenu offre différents services et choix si bien que les professionnels de l'immobilier peuvent difficilement comparer et négocier les prix.

Comme c'est généralement le cas dans une industrie très fragmentée, il n'y a aucune forme de normalisation dans les commandes et l'engagement des fournisseurs. Chaque fournisseur possède son propre système de commande, à supposer qu'il en ait un. Par conséquent, pour la plupart des professionnels de l'immobilier, le téléphone et le courriel restent le seul moyen de communiquer avec leurs fournisseurs pour commander du contenu marketing, ce qui complique la gestion des flux de production et de paiement. Les fournisseurs n'utilisent pas non plus de contrat-type régissant les droits

d'auteur, si bien que les clients doivent établir les conditions d'exploitation des droits d'auteur chaque fois qu'ils changent de fournisseur, à supposer qu'ils le fassent.

Ces conditions de marché causent des problèmes aux professionnels de l'immobilier, qui peuvent avoir de la difficulté à garder à leur service des créateurs de contenu qui satisfont leurs besoins. La plateforme SaaS de contenu organise cette offre de contenu très fragmentée du fait qu'elle regroupe tous les services des créateurs de contenu immobilier sur une seule plateforme.

La Société ne connaît aucune autre plateforme de contenu clé en main si complète qui aurait été développée commercialement afin de permettre aux professionnels de l'immobilier de mieux coopérer avec les fournisseurs de contenu. La Société croit être bien positionnée pour procurer à ce marché une plateforme qui aide les professionnels de l'immobilier à se mettre en contact avec les fournisseurs de contenus visuel et rédactionnel.

Marché des visites immersives 3D

De nos jours, les visites en 3D sont largement utilisées pour visualiser et commercialiser des espaces intérieurs de différents environnements visuels, soit pour des propriétés immobilières, des environnements industriels ou autres. Elles sont également utilisées pour fournir une documentation détaillée de l'espace, comme des plans de plancher et des mesures. Les campagnes de marketing agressives comme celles de Matterport ces dernières années ont su démocratiser les visites 3D qui sont devenues aujourd'hui des produits essentiels à valeur ajoutée et en forte demande faisant partie intégrante de l'offre de contenu marketing aux professionnels de l'immobilier.

Selon une étude d'Absolute Market Insight, le marché mondial des visites virtuelles 3D se chiffrait à 133 millions \$US en 2018 et est prévu augmenter à 224 millions \$US en 2027. Sur les 133 millions \$US, 73% provient de particuliers et 27% d'agences, 46% est offert en infonuagique (en croissance) et 48% provient du secteur résidentiel (vs 52% pour le secteur commercial) avec l'Amérique du Nord comptant pour 44% du marché global. La forte présence de la Société en Amérique du Nord et sa plateforme SaaS infonuagique confirment le bon positionnement de la Société.

Selon une étude de Google, 67% des clients demandent des visites virtuelles aujourd'hui lors de la consultation d'une propriété et selon cette même étude, les adultes 18-34 ans ont 130% plus de chance de compléter une transaction lorsqu'une visite 3D est incluse. Les propriétés offrant des visites 3D se vendent 31% plus rapidement, génèrent 87% plus de visites et sont vendues à un prix de 9,0% plus élevé, selon une enquête américaine 2019 tirée à partir de 143 000 annonces affichées au service d'inscription multiple ('MLS'). Les visites 3D se classent même au 2ième rang des plus importantes innovations en matière de tendances de tout le secteur immobilier selon une étude de Millionacres.

Les visites 3D peuvent être produites directement par des caméras spécialisées haut de gamme au laser ou infrarouges comme celles produites et vendues par Matterport ou par des caméras 360 HDR de base et assistées par ordinateur comme c'est le cas pour l'émulateur 3D d'Urbanimmersive. Bien qu'il s'agisse d'un marché concurrentiel et qu'il existe nombreux fournisseurs de visites 3D dans le secteur immobilier, peu ou pas de solutions n'offrent tous les avantages des visites immersives 3D d'Urbanimmersive.

Des solutions comme celles offertes par des fournisseurs de caméras au laser ou infrarouge comportent des désavantages marqués du fait qu'elles nécessitent l'achat de caméras à prix élevé et d'encourir des

frais d'hébergement mensuels. De plus, les visites 3D sont beaucoup plus longues à produire en post-production, nécessitent un temps de séance photos plus long et ne peuvent pas fonctionner hors ligne. Par ailleurs, la qualité d'images des visites 3D produites par l'émulateur 3D d'Urbanimmersive n'a pas son égal dans le marché des visites 3D assistées par ordinateur considérant qu'il y a derrière plus de 10 ans et 10 millions d'investissements dans la technologie. Bien que la Société observe plusieurs entreprises concurrentes offrant le service de visites 3D assisté par ordinateur, ces entreprises ne produisent ni la qualité, ne possèdent ni les ressources financières et n'ont ni le temps requis pour développer une solution équivalente à la nôtre.

Les visites immersives 3D d'Urbanimmersive complètement automatisées sont compatibles avec les caméras HDR utilisées couramment par les photographes immobiliers et permettent de produire des visites 3D autant pour de petits que de grands environnements. La technologie d'émulateur 3D permet également de façon unique de combiner une visite 3D à un microsite web par la création d'un 3D Pocket Website™. Les 3D Pocket Website™ permettent d'ouvrir un tout nouveau segment de marché, autant dans le marché immobilier que dans les marchés industriels, entreprises locales et/ou commerce de détail, à titre d'exemples. Cette opportunité vers de nouveaux segments de marché offre l'avantage à UI de se positionner rapidement comme leader.

Marché des plans de plancher et mesures

Outre des photos de haute qualité jointes à une visite immersive 3D et une description détaillée, un plan de plancher professionnel est l'autre élément essentiel du marketing immobilier. L'une des caractéristiques de vente les plus importantes est la taille de la propriété, la dimension des pièces et la façon dont elle est aménagée. Avoir la propriété mesurée et dessinée ajoute non seulement de la crédibilité mais reconforte aussi bien le vendeur que l'acheteur sachant que quelque chose de si critique a été géré par un professionnel. Cela aide les clients à comprendre la disposition de la propriété, éviter les mauvaises surprises, réduire le temps de visite, visualiser l'espace sans les encombrements nuisant au plein potentiel de la propriété et ultimement aider à payer le juste prix. Cela aide également les agents à gérer les attentes, qualifier les acheteurs et réduire le nombre de visites inutiles.

De nos jours, tout comme pour les visites immersives 3D, les plans de plancher et mesures sont devenus largement utilisés pour visualiser et commercialiser des espaces intérieurs de différents environnements visuels, soit pour des propriétés immobilières, des environnements industriels ou autres. L'avantage des mesures offertes par UI réside dans l'intégration parfaite des outils de mesure avec son émulateur 3D produisant les visites immersives 3D et par le fait même, de l'efficacité et de la précision des mesures permettant la production des plans de plancher. Cela permet donc à la Société d'offrir une gamme complète clé en main de services marketing via notre plateforme SaaS à nos clients immobiliers.

Autres marchés

Bien que la Société ait l'intention de diversifier ses activités par la vente de ses services dans de nouveaux segments de marché tels que le marché industriel, le marché du commerce de détail et autres, la Société n'a pas présentement de données suffisantes permettant de quantifier le potentiel de ces nouveaux marchés.

Concurrents et comparables

Il existe un certain nombre d'entreprises du secteur immobilier qui fournissent des solutions de contenu visuel aux professionnels de l'immobilier, notamment les suivantes :

Matterport : Plateforme SaaS offrant des visites virtuelles 3D produites à l'aide de leurs propres caméras au laser et desservant les consommateurs ou professionnels de contenu visuel principalement dans les secteurs immobiliers, architecture, ingénierie et construction, voyage et hébergement et assurances.

Igude (Planitar) : Plateforme SaaS offrant des visites virtuelles 3D produites à l'aide de leurs propres caméras au laser ainsi que des plans de plancher destinés aux professionnels de l'immobilier.

Real Tour Vision (RTV) : Plateforme SaaS offrant des visites virtuelles 3D, des plans de plancher et des microsites web destinés aux professionnels de l'immobilier.

FullFrame Systems : Plateforme SaaS offrant une solution entreprise aux photographes immobiliers incluant notamment des services de tours 3D, microsites web et de gestion.

RelaHQ : Plateforme SaaS offrant des microsites web, brochures et plans de planchers aux professionnels de l'immobilier.

Esoft : Plateforme SaaS offrant des services de retouche photo, visites virtuelles 3D, plans de plancher et microsites web destinés aux professionnels de l'immobilier.

Zillow : Plateforme SaaS offrant des services de visites virtuelles 3D et de plans de plancher destinés aux professionnels de l'immobilier.

Avantage concurrentiel

La plateforme SaaS de la Société présente les avantages concurrentiels suivants :

Technologie unique

L'environnement d'images 3D est généré à partir de l'émulateur d'images 2D qui peuvent être des photographies ou des représentations visuelles générées par ordinateur. Une multitude d'images 2D couvrant 360° à partir d'un grand nombre de points de vue sont organisées en sous-ensembles afin de créer des panoramas. Chaque panorama représente une vue à 360° à partir d'un point d'observation dans l'environnement. Les images 2D sont entrées dans le logiciel de postproduction de la Société dans lequel elles sont géocodées et organisées automatiquement selon l'angle et l'inclinaison de la prise de vue, pour leur permettre d'être identifiées convenablement dans un environnement 3D. La même procédure est utilisée pour produire des représentations visuelles qui donnent l'impression d'être prises à partir d'une caméra virtuelle qui tourne sur un axe vertical. Les images géo-référencées créées par l'émulateur 3D couvrent une vue à 360°, si bien qu'elles permettent aux utilisateurs de tourner à gauche ou à droite autour d'un axe et de voir les diverses perspectives à partir d'un point donné ainsi que d'avancer, reculer, tourner à gauche, à droite, se déplacer vers le haut, vers le bas ou faire deux mouvements simultanés.

Lorsqu'utilisé uniquement pour produire un environnement immersif, l'émulateur 3D offre les avantages suivants, qui lui assurent une forte position concurrentielle par rapport aux technologies 3D concurrentes existantes :

- Barrière à l'entrée importante, la Société ayant investi plus de 10 millions \$ dans sa technologie au fil des ans ;
- Temps de production et de post-production automatisé plus rapides nécessitant moins de photos ;
- Compatibilité avec des caméras 360 abordables, les normes logicielles 3D et les systèmes d'information géographique (SIG) ;
- Processus d'identification/indexation d'images automatisé basé sur l'intelligence artificielle ;
- Technologie évolutive sans restriction permettant autant la production de contenu visuel immersif 3D autant pour de petits que des grands environnements ;
- Application client allégée adaptable à des dispositifs et à des langages multiples (par exemple Java, Flash, AIR, .Net, iOS) incluant les appareils mobiles.

Produit unique avec le 3D Pocket Website™

Utilisant l'émulateur 3D d'UI, en plus des avantages concurrentiels énumérés ci-haut en lien avec sa technologie unique, le 3D Pocket Website™ offre d'autres avantages concurrentiels spécifiques :

- Post-production automatisée rapide qui se traduit par un délai d'exécution accéléré pour les utilisateurs et des marges plus élevées pour les photographes professionnels ;
- Produit versatile pouvant être utilisé dans d'autres secteurs d'activités que l'immobilier tels que la gestion de projets de construction, l'industrie, les entreprises locales, le commerce de détail, les voyages et l'hébergement, les artistes 3D, l'assurances, la location de propriétés, etc. ;
- Produit qui ne requiert pas d'être intégré à des sites web de tierces parties, ni de « plug-in » et ni de temps de téléchargement pour s'exécuter, ce qui se traduit par un outil marketing 3D plus flexible, puissant et abordable ;
- Produit téléchargeable sur une clé USB et qui peut fonctionner comme un site web autonome hors ligne, ce qui ouvre de nouvelles opportunités commerciales pour revendre le produit notamment en tant que « souvenir » 3D de la propriété ;
- Produit compatible avec plusieurs caméras 360 dont la Ricoh Theta Z1.

Plateforme tout-en-un – La plateforme SaaS infonuagique intègre tous les aspects de la création et de la publication de contenu dans un seul emplacement en ligne, ce qui permet une meilleure collaboration et synergie entre les participants. Le service intégré aide les professionnels de l'immobilier en leur permettant de mieux mettre leur marque en valeur et de créer, publier, payer et gérer leur contenu immobilier plus efficacement.

Capacité d'intégration – La plateforme SaaS offre aux services immobiliers tiers l'occasion de s'intégrer à elle au moyen d'une interface de programmation d'applications (API).

Paiement à l'utilisation – La majeure partie des services de production de contenus sont offerts selon des modalités de paiement à l'utilisation auxquelles adhèrent plus facilement les nouveaux utilisateurs.

Multiples fonctionnalités – La plateforme SaaS offre un éventail d’outils très complet. Les photographes immobiliers peuvent facilement comparer les prix du contenu visuel, choisir des fournisseurs en fonction de leur prix et de leur disponibilité en temps réel et régler leurs services en ligne.

Diversité des supports de contenu visuel – La plateforme SaaS ne se limite pas aux images fixes. Elle offre une variété de contenus visuels comme les visites virtuelles, les vidéos, les plans d’étage, les photographies aériennes et l’imagerie 3D. Tous les services sont achetable et payables en ligne, ce qui facilite la recherche, l’achat et la gestion de nouveaux types de contenu visuels par les clients.

Ouverture aux agences photographiques – Alors que toutes les autres plateformes SaaS sont uniquement ouvertes aux pigistes, la solution d’UI se démarque par sa capacité à supporter efficacement les petites, moyennes et grandes agences de photographie. La solution destinée aux agences leur fournit tous les outils nécessaires pour gérer leurs relations-clients, les rendez-vous des employés, la facturation, les préférences et peut être utilisée à l’intérieur ou à l’extérieur de la place d’affaires dans une version générique. UI offre une interface de programmation d’applications (API) qui permet aux agences de photographie de créer une interface en temps réel entre leurs systèmes et logiciels internes et la plateforme d’UI.

Publication instantanée – La plateforme tout-en-un permet la publication instantanée de contenu sur les sites et portails web des clients, la syndication de contenu et la synchronisation avec les médias sociaux. La plateforme donne accès à la banque d’images nuagique. Elle autorise le téléchargement de contenu visuel dont la publication est automatisée sur internet, ce qui augmente ainsi la productivité des clients et des créateurs de contenu visuel.

Plateforme évolutive – La plateforme SaaS permet l’ajout facile de nouveaux types de services et de fournisseurs, comme les évaluateurs résidentiels, les inspecteurs d’habitations, les services de valorisation résidentielle et autres.

Stratégie de croissance

La Société met en œuvre un plan stratégique qui s'appuie sur sa position de leader sur le marché du contenu visuel immersif dans le secteur de l'immobilier. La stratégie de croissance repose sur plusieurs volets.

Lancement de nouveaux produits

Les nouveaux produits uniques à la fine pointe de la technologie tels que le 3D Pocket Website™, les plans de plancher et mesures et les services d’édition photo HDR et HDReal® alimentés par la technologie de base d’émulateur 3D devraient permettre d’accroître les revenus tirés de la plateforme SaaS ainsi que les ventes d’équipements photographiques.

Pénétration de nouveaux secteurs d’activités

Bien que les ventes de services de la Société auprès de sa clientèle existante de photographes immobiliers devrait s’accroître dans le futur, particulièrement suite au lancement de ses nouveaux produits, la Société compte profiter de la force de vente d’Immersolution et de son réseau de distribution international pour offrir ses services dans d’autres secteurs d’activités déjà desservis par Immersolution

ou en voie d'être desservis tels que la gestion de projets de construction, le secteur industriel, le commerce de détail, les assurances, etc.

Diversification géographique

La Société prévoit étendre son réseau de distribution international et profiter du lancement de nouveaux produits pour développer de nouveaux marchés et accroître les revenus de la Société à l'extérieur de l'Amérique du Nord avec un programme de marketing ciblé qui lui permettra également de diversifier ses activités géographiquement.

Acquisition et rétention de photographes

Sachant que les photographes représentent la pierre angulaire de l'industrie du marketing de contenu immobilier, l'objectif principal d'UI est d'embarquer sur la plateforme SaaS autant de photographes que possible et de construire une plateforme SaaS marketing autour d'eux et de leurs clients. La stratégie d'acquisition de photographes de la Société vise donc à simplifier le processus décisionnel du photographe pour s'abonner à la plateforme SaaS. Afin d'atteindre cet objectif, la Société fournit une solution gratuite (version Freemium) avec l'objectif à de les convertir sur une version Premium.

La solution Freemium pour photographes est une version gratuite de la plateforme SaaS infonuagique permettant aux photographes pigistes et aux agences de contenu visuel de gérer leurs opérations commerciales allant de la réservation, à la facturation, aux paiements et à la distribution de contenu visuel. Par conséquent, les fournisseurs de contenu visuel utilisant la version Freemium aideront à soutenir la commercialisation de la plateforme SaaS tout en augmentant le réseau de distribution. L'adoption de la plateforme SaaS par les photographes immobiliers devrait générer simultanément les effets suivants :

- Créer un marché de contenu visuel permettant de promouvoir la plateforme SaaS auprès de clients existants et potentiels ;
- Sécuriser la clientèle de professionnels immobiliers ;
- Inciter les clients à utiliser les services Premium tels que les diaporamas vidéo (visites 3D), 3D Pocket Website™, plans de plancher et mesures, microsites web, livraisons d'images et traitement d'images HDR;
- Accroître la visibilité des services Premium à forte marge auprès des clients des photographes.

Programme de partenariat co-marketing

Le programme de partenariat co-marketing est conçu sur mesure pour les agences immobilières, associations, bannières et services d'inscriptions multiples (MLS) qui exploitent des moyens et grands portails immobiliers et recherchent une solution de contenu marketing tout-en-un pour leurs propres besoins de marketing en ligne. Il ajoute ainsi de la valeur à leurs réseaux de clients ou de membres. Le programme de partenariat co-marketing offre une version générique de la plateforme SaaS de contenu marketing et un partage de revenus applicable à toutes les opérations réalisées dans et par leur réseau. Les partenaires font la promotion de la solution sur leur réseau, si bien qu'ils agissent comme centre de profit relativement aux obligations de co-marketing. Le Marketplace Centris® est un exemple de partenaire co-marketing.

Acquisitions stratégiques

Dans un marché généralement fragmenté, accélérer la croissance de la Société par l'acquisition stratégique d'entreprises, selon des termes et conditions cadrant avec les paramètres d'évaluation de la Société, lui permettra essentiellement :

- d'améliorer la performance financière de la Société ;
- de bénéficier de synergies de coûts et/ou de synergies de produits ;
- de diversifier les activités géographiques ou via l'addition de produits complémentaires ;
- d'intégrer verticalement ses produits et services offerts ;
- d'ajouter des ressources-clé qualifiées au sein de la Société ;
- d'atteindre une taille plus importante et créer de la valeur pour toutes les parties prenantes.

La bonne exécution du plan d'affaires pourra faire d'Urbanimmersive un des leaders mondiaux dans la production de contenu visuel immersif.

Par conséquent, au cours des 12 prochains mois, les principaux objectifs de la Société seront les suivants :

- **Marketing direct** : Continuer de recruter de nouveaux fournisseurs de contenu visuel et rédactionnel et de nouveaux professionnels de l'immobilier dans les villes ciblées au moyen du programme de marketing direct.
- **Réseau de distribution** : Accroître le réseau de distribution à l'extérieur de l'Amérique du Nord afin d'accélérer la croissance des activités et l'adoption des produits de même que de diversifier les activités à la fois dans de nouveaux marchés et géographiquement.
- **Personnel** : Recruter du personnel supplémentaire des services techniques, marketing et clientèle.
- **Acquisitions** : Évaluer des opportunités d'acquisitions et procéder à l'acquisition d'entreprises répondant aux critères d'acquisition et au plan d'affaires de la Société et qui permettront d'accélérer la croissance de la Société, sujettes à l'obtention de financement additionnel.

Proposition de valeur

L'objectif principal consiste à ajouter de la valeur au contenu marketing par du contenu visuel unique tout en simplifiant et optimisant la production et la distribution de contenu marketing immobilier en fournissant une plateforme SaaS tout-en-un intégrée. La Société estime que sa plateforme de marketing de contenu SaaS apporte une valeur ajoutée significative à ses clients de la façon suivante:

Vente plus rapide des propriétés : Les produits uniques basés sur l'émulateur 3D apportent une valeur ajoutée primordiale dans la vente de propriétés qui permet d'accélérer la vente de propriétés.

Hausse du prix de vente des propriétés : Les produits uniques basés sur l'émulateur 3D apportent une valeur ajoutée primordiale dans la vente de propriétés qui permet d'accroître le prix des propriétés vendues de façon importante.

Productivité : La solution d'entreprise est un outil de productivité qui procure aux professionnels de l'immobilier une panoplie d'outils rapides et efficaces leur permettant de commander, payer et gérer le contenu visuel et rédactionnel immobilier de même que la gestion des commandes, calendrier, facturation, paiement et production de rapports.

Rentabilité accrue : Les produits simples d'utilisation, rapides et automatisés permettent d'économiser du temps et de l'argent. De plus, la vente de services tels que les 3D Pocket Websites™ permet la revente de services additionnels aux agents et consommateurs et ainsi d'accroître les revenus et la rentabilité du professionnel de l'immobilier. Par ailleurs, la nature intrinsèque de la plateforme SaaS offre un environnement dans lequel les fournisseurs se font concurrence pour offrir les meilleurs prix et qualité afin d'obtenir les commandes des clients.

Valorisation de la marque : Tous les professionnels de l'immobilier qui se servent de la plateforme SaaS offre une page de destination URL unique (microsite web) sur laquelle est affichée la propriété en vente. Les pages de destination sont optimisées pour les moteurs de recherche et, comme la solution de gestion de contenu des blogues (CMS), permettent aux clients d'annoncer leurs marques, leurs blogues et la propriété à vendre à un large public en ligne.

Marketing : Offrir aux fournisseurs de contenu l'accès au réseau de clients, ce qui les rend visibles à une audience contextuelle très bien délimitée d'acheteurs de contenu.

Opportunités : Offrir aux fournisseurs de contenu de nouvelles opportunités de générer des revenus en leur permettant d'utiliser le contenu intégré de concepteurs de technologies tiers et les solutions technologiques de la Société, comme l'émulateur 3D, qui permet aux créateurs de contenu de produire des visites virtuelles immersives.

Propriété intellectuelle

La Société s'en remet principalement au secret commercial et aux restrictions contractuelles stipulées, par exemple, dans les ententes de confidentialité et les licences, pour établir et protéger ses droits exclusifs. La Société ne possède actuellement pas de brevets. Il y a une demande de brevet en cours pour les 3D Pocket Websites™.

La stratégie concernant les droits de propriété intellectuelle est réévaluée régulièrement et, si nécessaire, des demandes de brevets internationaux seront déposées en temps opportun. La marque de commerce Urbanimmersive ainsi que son logo sont enregistrés au Canada et aux États-Unis.

Opérations

Le siège social de la Société est situé à Laval, au Québec. Le bail a été résilié en janvier 2020 et la Société s'est engagé à acquérir un condominium commercial situé à Saint-Hubert, Québec, dont la prise de possession est prévue pour juin 2020.

Au 30 septembre 2019, la Société comptait 16 employés non syndiqués à temps plein, répartis de la manière suivante :

Gestion et administration générale	3
Ventes, marketing et service à la clientèle	7
Recherche et développement	6
Total	16

RISQUES ET INCERTITUDES

Voici certains facteurs de risque auxquels sont exposées les activités de la Société et que les investisseurs doivent soigneusement examiner avant de décider d'investir dans les titres de la Société. Ces risques et ces incertitudes ne sont pas les seuls auxquels la Société est confrontée. D'autres risques et incertitudes encore inconnus de la Société ou qu'elle juge actuellement négligeables peuvent également nuire à ses activités. La concrétisation de l'un ou l'autre de ces risques pourrait gravement nuire aux perspectives commerciales, aux résultats des activités et à la situation financière de la Société, ce qui serait susceptible d'entraîner une baisse dans la valeur des actions de la Société et la perte totale ou partielle de l'investissement des investisseurs.

La Société a accumulé les pertes d'exploitation et pourrait avoir besoin de capital supplémentaire, sans toutefois être capable de l'obtenir, ce qui pourrait nuire à sa liquidité et à sa situation financière.

La Société a accumulé les pertes d'exploitation. Jusqu'à maintenant, elle a été principalement financée par ses revenus d'exploitation, l'émission d'actions, des émissions de dettes ou d'emprunts convertibles, des prêts bancaires et l'aide gouvernementale. La capacité de la Société à poursuivre son exploitation dépend de la réalisation d'opérations rentables et de futurs financements. Rien ne garantit que la Société obtiendra le financement nécessaire en temps opportun et à des conditions acceptables. Tout échec de la Société à lever des fonds supplémentaires à des conditions favorables pourrait gravement nuire à sa liquidité, à sa situation financière et au succès de son plan d'affaires.

Afin de réunir de nouveaux capitaux, la Société pourrait à l'avenir émettre dans le public d'autres actions ou autres titres, de sorte que les actionnaires pourraient subir une dilution de leur participation. La Société ne peut pas garantir qu'elle réussira à vendre ses actions, ou autres titres, à un prix par action égal ou supérieur au prix payé par les investisseurs existants. Le prix par action auquel la Société vend des actions supplémentaires ou d'autres titres peut être supérieur ou inférieur au prix par action d'un placement antérieur.

La Société fonctionne depuis peu de temps selon son modèle opérationnel actuel, ce qui peut rendre difficile l'évaluation de ses activités et de ses perspectives.

La Société a obtenu peu de résultats d'exploitation selon son modèle opérationnel actuel. Aussi est-il

difficile pour les clients et partenaires d'évaluer sa viabilité et son potentiel. Il est aussi difficile d'évaluer la viabilité du modèle opérationnel de la Société à cause des risques fréquemment rencontrés par les sociétés utilisant de nouvelles technologies dans un marché nouveau et en constante évolution. La Société pourrait s'avérer incapable de générer suffisamment de revenus pour être rentable et produire un flux de trésorerie positif et durable.

Par ailleurs, les résultats d'exploitation trimestriels de la Société sont difficiles à prévoir et peuvent fluctuer considérablement d'une période à l'autre en raison de nombreux facteurs, comme la nature cyclique du secteur de l'immobilier. Finalement, la courte histoire de la Société pourrait nuire à ses projets d'expansion, étant donné sa faible notoriété en Amérique du Nord, et à sa capacité de développer son marché.

La Société est en concurrence avec d'autres entreprises. Si elle n'a pas le dessus sur ses actuels et futurs concurrents, elle pourrait perdre sa part de marché et voir sa rentabilité compromise.

La Société est en concurrence avec d'autres entreprises offrant des plateformes d'échange de contenu aux professionnels de l'immobilier. La Société fait aussi concurrence aux autres plateformes d'échange de contenu sur le Web qui cherchent à se faire attribuer les dépenses de publicité et de formation. À l'avenir, la Société pourrait également faire face à la concurrence de nouveaux venus sur le marché de l'immobilier. Les coûts d'entrée sur le secteur de la Société sont assez faibles, vu qu'il s'agit du secteur de l'échange de contenus. Par conséquent, la Société s'attend à ce que la concurrence s'intensifie à l'avenir, à mesure que les concurrents actuels introduiront de nouveaux produits plus concurrentiels et que les nouveaux venus présenteront de nouveaux produits sur ces marchés.

Une plus forte concurrence pourrait réduire les marges d'exploitation et la rentabilité de la Société et lui faire perdre des parts de marché. Certains concurrents actuels et potentiels de la Société pourraient avoir un avantage concurrentiel, comme des ressources financières, marketing ou autres beaucoup plus importants, ou des ententes exclusives avec des clients importants. D'autres pourraient réussir à imiter le modèle d'entreprise de la Société. La Société ne peut pas garantir aux investisseurs qu'elle réussira à faire face à ses actuels et nouveaux concurrents.

Si la Société est incapable de suivre l'évolution technologique, elle ne sera pas en mesure de compétitionner efficacement et sera incapable d'augmenter ou de maintenir ses revenus, ce qui peut gravement nuire à ses perspectives commerciales et à ses revenus.

Le marché de ses plateformes Marketplace et Content Management System (« CMS ») oblige la Société à constamment reconnaître les nouvelles tendances technologiques et anticiper les besoins des clients, ce qui peut l'obliger à développer de nouvelles fonctionnalités et des améliorations pour ses plateformes. En outre, même si peu de services similaires sont actuellement offerts aux professionnels de l'immobilier, des concurrents pourraient développer des solutions nouvelles ou améliorées qui répondent aux mêmes besoins du marché immobilier que ceux que la Société cherche à satisfaire. La Société peut se révéler incapable de suivre ces besoins technologiques évolutifs et d'adapter ses produits en conséquence et en temps opportun. Un nouveau système ou l'actualisation d'un système existant peuvent se révéler impopulaires chez les clients ou perdre la popularité déjà obtenue. Dans un tel cas, les concurrents actuels de la Société ou de nouveaux venus sur le marché qui arrivent à combler ce créneau pourraient obtenir un avantage concurrentiel par rapport à la Société.

La stratégie à long terme de la Société pourrait avoir un impact sur ses résultats à court terme.

La Société vise à fournir des solutions à long terme à ses clients et partenaires. Afin d'atteindre ce but, la Société priorisera les investissements en recherche et développement plutôt que d'autres investissements, ce qui pourrait nuire à ses résultats à court terme. La Société peut également être dans l'obligation d'engager des frais de développement et d'acquisition afin de demeurer à jour sur le plan technologique, mais pourrait ne pas disposer des ressources financières nécessaires pour financer et mettre en œuvre les innovations technologiques futures ou pour remplacer les technologies obsolètes, ce qui pourrait gravement nuire à ses activités. De plus, afin d'accroître ses activités, la Société devra investir dans la recherche de nouveaux moyens d'élargir son marché. Pour ce faire, elle pourrait devoir investir dans l'éducation de certains acteurs de l'industrie afin de créer un avantage concurrentiel pour ses solutions technologiques. La Société pourrait aussi devoir investir afin d'accroître la valeur générée pour ses clients et ses partenaires tout comme l'accessibilité de ses services pour atteindre de nouveaux clients et partenaires.

La Société dépend de ses relations avec un nombre limité de partenaires.

Un fort pourcentage des revenus de la Société est tributaire de ses partenaires. Sa dépendance envers ces partenaires pourrait augmenter à l'avenir, à mesure que la Société poursuit sa stratégie visant à pénétrer davantage les marchés actuels de certains de ces partenaires. De plus, les clients importants et les partenaires peuvent confier à un ou plusieurs autres fournisseurs l'exécution de leurs services technologiques, ce qui réduirait les revenus de la Société. Enfin, le court terme des contrats de service empêche la Société de bien évaluer et prévoir les dépenses de ses clients et partenaires actuels sur les prochains exercices.

Une réduction significative des dépenses ou la perte d'un ou de plusieurs des principaux clients ou partenaires de la Société aurait une incidence défavorable importante sur les perspectives de la Société, ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation si la Société ne trouve pas de nouveaux clients ou partenaires ou n'augmente pas ses ventes aux clients et partenaires existants.

L'incapacité de la Société de gérer sa croissance risque de nuire à sa gestion, à ses activités et à ses autres ressources, la rendant susceptible de ne pas atteindre les niveaux de croissance prévus, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités et le potentiel de croissance de la Société.

La Société prévoit continuer à étendre rapidement ses activités. Cette volonté continuera d'imposer des exigences considérables sur sa gestion, ses activités et ses autres ressources. Pour gérer sa croissance, la Société doit développer et améliorer ses systèmes administratifs et opérationnels existants, ainsi que ses contrôles financiers et de gestion, et continuer à élargir, former et gérer ses effectifs.

La Société devra dépenser de fortes sommes afin de réussir sa croissance.

Les efforts de la Société en vue de se développer et de pénétrer de nouveaux marchés peuvent l'obliger à consacrer des sommes et des ressources considérables à cette expansion en raison, entre autres, des différences dans les normes technologiques, les lois et les cultures. Les plans d'expansion de la Société pourraient entraîner une augmentation des coûts fixes, en particulier s'il s'avère nécessaire d'ouvrir de

nouveaux bureaux. Enfin, les ventes et les opérations internationales exposeront la Société à des risques supplémentaires et augmenteront les coûts liés à la conformité légale et réglementaire.

La Société pourrait ne pas être en mesure de gérer ses activités actuelles ou futures de façon efficace et efficiente ou de compétitionner rentablement sur ces marchés. La Société peut également ne pas être en mesure d'embaucher du nouveau personnel ou de conserver, d'intégrer ou de motiver son personnel actuel. Rien ne garantit que la Société soit en mesure de gérer efficacement la croissance de ses activités, de recruter les meilleurs talents et de former son personnel. Son incapacité à gérer efficacement son expansion pourrait gravement nuire à ses activités et à sa croissance future.

Il peut y avoir un marché limité pour les actions.

Les actions sont actuellement inscrites à la cote du TSX Ventures. Cependant, il peut y avoir un marché limité et volatil pour les actions, ce qui peut rendre difficile leur revente au moment voulu par l'investisseur ou à un prix attrayant. Dans le passé, les marchés financiers ont connu des fluctuations importantes de prix et de volume qui ont particulièrement affecté les cours, même lorsque les résultats, la valeur des actifs sous-jacents et les perspectives des sociétés concernées étaient favorables.

Par conséquent, le cours des actions peut diminuer même si les résultats de la Société ne changent pas.

La Société compte sur le leadership et les services de ses employés clés. Si elle devait en perdre un, ses perspectives d'affaires et de croissance pourraient en être sévèrement perturbées.

Le succès de la Société dépendra de son équipe de direction actuelle et future. La Société compte sur l'expertise de cette équipe, sur son expérience et ses connaissances techniques spécialisées dans les activités de la Société, notamment sur sa vision d'entreprise, ses compétences en gestion et ses relations avec ses employés, ses actionnaires et de nombreux clients, fournisseurs et partenaires de la Société. La Société ne souscrit pas d'assurance vie pour ses employés clés. Bien que tous les employés aient conclu des ententes de non-concurrence et de non-sollicitation, ces ententes pourraient ne pas suffire à conserver un personnel qualifié. Si un dirigeant ne pouvait ou ne voulait plus demeurer en poste, la Société pourrait être incapable de le remplacer facilement. En outre, cela ferait perdre beaucoup de temps à la direction. Par conséquent, les perspectives d'affaires et de croissance de la Société pourraient être gravement perturbées si la Société perd du personnel ou si elle n'est pas en mesure d'engager du personnel qualifié.

La perte de partenaires actuels ou l'incapacité de se faire de nouveaux partenaires pourrait nuire aux activités et aux perspectives de la Société.

La capacité de la Société de générer des revenus en dehors de son marché géographique immédiat dépend en grande partie de sa capacité à maintenir et élargir son réseau de partenaires et de leur capacité à commercialiser avec succès la gamme de produits de la Société. Pour ce faire, la Société doit apprendre à connaître les acteurs clés dans les pays et les régions où elle veut faire des affaires. Si la Société n'arrive pas à conserver ses partenaires actuels ou ne se fait pas de nouveaux partenaires, ses revenus pourraient diminuer et ses efforts pour développer ses ventes internationales ainsi que sa réputation pourraient en souffrir.

Une grande part des revenus de la Société peut être sensible aux changements de la conjoncture économique.

Étant donné la nature de son marché cible, la Société est directement touchée par les résultats et les tendances du secteur de l'immobilier résidentiel et par la cyclicité des achats d'habitations. L'évolution de la situation économique, la fluctuation des taux d'intérêts hypothécaires, un changement dans les règles d'accès à la propriété et les tendances dans les ventes sans courtier pourraient avoir une incidence défavorable sur son marché et ses résultats.

La fluctuation des taux de change peut influencer sur les perspectives et les revenus de la Société.

Une partie des revenus de la Société peut être réalisée en monnaies étrangères, principalement en dollars américains, alors que la plupart de ses dépenses sont faites en dollars canadiens. Par conséquent, les résultats de la Société seront touchés par la fluctuation du dollar canadien par rapport aux monnaies que la Société utilise. Il pourrait en résulter des pertes de change capables d'avoir une incidence importante sur ses résultats financiers.

Les services et produits de la Société pourraient subir des retards, des défaillances ou des dommages causés par des événements indépendants de la volonté de la Société, ce qui pourrait nuire à sa réputation et à ses résultats d'exploitation.

Les systèmes et infrastructures informatiques de la Société peuvent subir des dommages ou des interruptions à la suite de catastrophes naturelles ou causées par l'homme telles que des tremblements de terre, des inondations, des incendies, des pannes d'électricité et des sabotages, ainsi que des interruptions causées par des pannes de télécommunications, des virus, des infractions à la sécurité ou des cyberattaques. Étant donné que la Société fait héberger une partie de son contenu sur des systèmes infonuagiques tenus par des tiers, parfois situés aux États-Unis, et qu'elle compte sur des fournisseurs de services de cartes de crédit, les systèmes de ces tiers sont exposés aux mêmes risques. Même si ces perturbations sont imputables à des tiers, rien ne garantit que la Société n'en sera pas tenue responsable ou qu'elle pourra faire valoir ses droits contractuels contre ces tiers. D'autres interruptions de service peuvent résulter de demandes imprévues de services ou d'une forme d'utilisation imprévue de la part de clients, de fournisseurs ou de partenaires, ce qui pourrait empêcher la Société de fournir ses services d'hébergement ou d'accorder l'accès à son contenu ou bien lui occasionner des pertes de données importantes. De plus, la prolifération des virus et des cyberattaques au cours des dernières années, tant délibérée que non intentionnelle, pourrait entraîner d'importants coûts de réparation, l'augmentation des coûts de sécurité et la perte de confiance des professionnels de l'industrie. Il peut en coûter très cher à la Société pour modifier, réparer ou remplacer le matériel et les logiciels. Une perturbation prolongée des systèmes de la Société peut réduire son efficacité ou nuire à l'ensemble de ses activités, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités. Les pertes de données peuvent également exposer financièrement la Société et entraîner la déclaration obligatoire d'une telle violation.

Le cours des actions peut être volatil, ce qui peut rendre difficile la revente des actions au moment voulu par l'actionnaire ou à des prix attrayants.

Le prix et le volume de négociation des actions peuvent être très volatils autant pour des raisons propres au marché et au secteur que pour des raisons propres à la Société. Des facteurs tels qu'une variation dans les revenus, bénéfices et flux de trésorerie de la Société, l'annonce d'un nouvel investissement, une entente de collaboration, l'acquisition d'une entreprise et les fluctuations dans les prix du marché pour

les services de la Société pourraient faire varier sensiblement le cours des actions de la Société. Les résultats d'exploitation de la Société pourraient être inférieurs aux attentes des analystes et des investisseurs. Si cela se produisait, le cours des actions diminuerait sans doute sensiblement. L'un ou l'autre de ces facteurs peut entraîner des variations importantes et soudaines dans le volume de négociation et le cours des actions. La Société ne peut pas garantir que ces risques ne se produiront pas à l'avenir. Les investisseurs potentiels sont avisés que la valeur d'un placement dans la Société peut diminuer ou augmenter sans que le cours des actions reflète la valeur sous-jacente de la Société. Les investisseurs peuvent donc perdre une partie ou la totalité de leur investissement. La vente ou l'offre d'un grand nombre d'actions pourrait avoir une incidence défavorable sur leur cours.

La vente d'un grand nombre d'actions sur le marché public ou le sentiment qu'une telle vente est imminente pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours des actions et nuire gravement à la capacité future de la Société de lever des capitaux par émission d'actions.

Le rendement des actions dépend de l'appréciation future de leur cours.

La Société compte actuellement investir ses bénéfices futurs, le cas échéant, pour financer sa croissance. Toute décision future de verser des dividendes sur les actions sera laissée à la discrétion du conseil d'administration et dépendra entre autres des résultats de la Société, de ses surplus, de sa situation financière, de sa solvabilité et d'autres facteurs que le conseil d'administration jugera pertinents. Étant donné que la Société n'a pas l'intention de verser de dividendes dans l'avenir prévisible, un placement dans les actions produira un rendement uniquement si leur cours s'apprécie. Rien ne garantit que le cours des actions va augmenter.

La Société peut être poursuivie pour violation de droits de propriété intellectuelle, ce qui risquerait de lui coûter très cher en frais de défense et de perturber ses activités si la poursuite est accueillie.

La Société ne peut pas être certaine que ses plateformes ou tout autre aspect de ses activités ne portent pas atteinte aux brevets, droits d'auteur ou autres droits de propriété intellectuelle détenus par des tiers. Dans le cours normal de ses activités, la Société peut faire l'objet de poursuites judiciaires et de réclamations pour atteinte aux droits de la propriété intellectuelle de tiers. En outre, l'expansion potentielle de ses activités dans de nombreux pays accroît le risque que ses droits de propriété intellectuelle soient violés. Il pourrait en coûter très cher à la Société pour se défendre contre ces poursuites en contrefaçon, indépendamment de leur validité. De telles poursuites pourraient accaparer le temps et les ressources de la direction au détriment de la croissance de la Société, ce qui pourrait gravement nuire à ses activités.

Si la Société est déclarée coupable d'avoir violé les droits de propriété intellectuelle d'un tiers, elle pourrait alors être obligée d'abandonner des demandes d'enregistrement ou des enregistrements de droits de propriété intellectuelle, de modifier ou d'interrompre la production de ses produits dans certains pays ou d'exploiter des marques différentes. La Société pourrait être obligée d'obtenir une licence du titulaire d'un brevet ou d'un autre droit de propriété intellectuelle si cette tierce partie accepte de donner à la Société une licence pour développer, fabriquer, utiliser, vendre, offrir ou commercialiser les produits. Enfin, la Société pourrait également être limitée dans la commercialisation de nouveaux produits. Une poursuite en contrefaçon ou violation de licence accueillie contre la Société pourrait lui imposer de lourdes obligations financières, ce qui nuirait gravement à ses activités.

La Société peut être obligée de se défendre à grands frais contre des poursuites civiles et réglementaires fondées sur les produits, le contenu et les services qu'elle fournit.

Bien que la Société exige que ses utilisateurs se conforment en permanence à toutes les lois applicables, la Société ne garantit pas que ses clients et ses partenaires ne fourniront pas d'éléments et de contenu susceptibles de porter atteinte aux droits de propriété intellectuelle de tiers, à la législation sur la protection de la vie privée ou à d'autres lois. En outre, des tiers peuvent poursuivre la Société en responsabilité si du contenu visuel est jugé indécent, trompeur, négligent, frauduleux, diffamatoire ou autrement illégal. Si le contenu fourni par un client, un fournisseur ou un partenaire violait ces droits ou règlements, la Société pourrait être tenue de cesser de fournir le contenu en cause de manière à empêcher toute autre infraction. En plus du contenu qu'elle héberge, la Société publie les commentaires que les clients sont invités à fournir sur leur expérience avec les fournisseurs. Ces commentaires, que la Société peut uniquement surveiller, sans les contrôler, pourraient également exposer la Société à une responsabilité potentielle. Toute accusation de responsabilité pourrait également nuire aux activités de la Société en portant atteinte à sa réputation, en l'obligeant à supporter des frais de défense, en l'exposant à une condamnation en dommages-intérêts et en détournant l'attention de la direction, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités de la Société, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

Enfin, compte tenu de la nature délicate de certaines informations hébergées sur ses plateformes, la Société est assujettie aux règles sur la protection de la vie privée. Ce cadre réglementaire est en constante évolution et le respect de ses diverses règles peut alourdir les obligations financières de la Société à l'avenir ou l'exposer à un risque d'atteinte à sa réputation en cas de manquement. Les stratégies de commercialisation de la Société devront également être adaptées pour respecter la réglementation antipourriel qui s'applique au Canada et partout où la Société a l'intention de développer ses activités.

La croissance et le succès de la Société dépendent également de sa capacité à protéger ses droits de propriété intellectuelle et à les faire respecter en cas de violation.

La capacité de la Société à protéger ses méthodes et technologies exclusives est importante pour son succès. La Société se fonde en partie sur les secrets commerciaux et les restrictions contractuelles, comme les accords de confidentialité et les licences, mais rien ne garantit qu'ils constituent une protection adéquate contre les produits et marques de commerce des concurrents. La Société a l'intention de promouvoir vigoureusement ses marques de commerce afin de bâtir sa valeur et de développer des améliorations à ses produits, qui peuvent être protégés par la loi. Les efforts de la Société pourraient être infructueux et ces améliorations pourraient ne pas être admissibles à une protection juridique ou produire un avantage concurrentiel pour la Société. Les concurrents peuvent également produire des produits similaires à ceux de la Société sans enfreindre ses droits de propriété intellectuelle. Les concurrents et d'autres tiers pourraient porter atteinte aux droits de propriété intellectuelle de la Société, ce qui pourrait entraîner de coûteux litiges. Ces dépenses réduiraient les flux de trésorerie de la Société. La Société peut perdre des clients, des fournisseurs ou des partenaires potentiels ou existants si elle ne réussit pas à protéger ses droits de propriété intellectuelle contre les tiers.

Il existe une incertitude quant à la capacité de la Société de faire valoir ses droits en vertu du contrat de représentant ou des ententes de licence.

La Société a l'intention de conclure des ententes de représentation ou de licence avec des partenaires à l'étranger qui relèvent de différentes autorités législatives. Si un contrat de représentation ou de licence

est violé, la Société devra payer pour faire déterminer ses droits et obligations contractuels en vertu des lois étrangères applicables et pour faire appliquer la convention à l'étranger. La Société pourrait ne pas être en mesure de faire respecter ses droits ou pourrait décider qu'il serait trop coûteux de le faire.

DIVIDENDES ET DISTRIBUTIONS

La Société n'a jamais déclaré ou versé de dividendes ou de distributions en espèces sur ses actions ordinaires. Si la Société génère des bénéfices à l'avenir, elle a l'intention de les conserver pour financer l'exploitation et la croissance de l'entreprise, si bien qu'il n'est pas prévu verser de dividendes ou de distributions en espèces dans un proche avenir. Tout changement à la politique de dividendes sera décidé par le conseil d'administration, après étude de la situation financière, des résultats d'exploitation, des besoins en capitaux, des perspectives commerciales et des autres facteurs qu'il juge pertinents, sous réserve des limites prévues dans les actuels et futurs instruments de financement. Il n'existe aucune restriction dans les statuts constitutifs et dans les ententes auxquelles la Société est partie prenante qui l'empêcherait de verser des dividendes ou des distributions.

DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

À la date de la présente notice annuelle, le capital-actions autorisé se compose d'une seule catégorie d'actions, soit les actions ordinaires.

Actions ordinaires

La Société est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur au pair, dont 81 243 806 sont émises et en circulation, entièrement libérées et non susceptibles d'appel subséquent à la date de la présente notice annuelle. Les actions ordinaires ne sont pas assorties d'un droit préférentiel, d'un droit de conversion ou d'un droit de rachat. Elles donnent toutes le même droit de vote. Aucun droit de vote spécial et aucune restriction ne se rattachent aux actions ordinaires, qui sont toutes de rang égal quant aux avantages qu'elles confèrent à leurs porteurs. Tous les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir un avis de convocation à l'assemblée des actionnaires d'Urbanimmersive Inc.

Les droits de vote peuvent être exercés en personne ou par procuration. Les porteurs d'actions ordinaires ont une voix par action ordinaire qu'ils détiennent et ont droit aux dividendes éventuellement déclarés par le conseil d'administration au cours de l'exercice. En cas de liquidation ou de dissolution, volontaire ou involontaire, les porteurs d'actions ordinaires ont droit au reliquat de la Société proportionnellement à leur participation.

Bons de souscription

À la date de la présente notice annuelle, le nombre de bons de souscription en circulation autorisant l'achat d'actions ordinaires s'établit comme suit:

Date d'expiration	Prix d'exercice	Nombre de bons en circulation
	\$	
20 novembre 2020	0.125	1,000,000
30 juillet 2022	0.125	5,141,960
30 juillet 2022	0.25	2,582,500
4 septembre 2022	0.25	1,950,000
		<u>10,674,460</u>

Options

A la date de la présente notice annuelle, le nombre d'options sur actions pouvant être exercés pour un nombre équivalent d'actions ordinaires en date du rapport de gestion s'établissent comme suit:

Date d'expiration	Prix d'exercice	Nombre d'options en circulation
	\$	
31 mars 2021	0,16	647,500
3 juin 2021	0,17	50,000
30 mars 2022	0,20	656,750
11 décembre 2022	0,125	150,000
29 janvier 2023	0,125	100,000
28 mars 2023	0,08	1,350,000
29 mars 2023	0,075	920,000
18 mai 2023	0,10	100,000
1 octobre 2023	0,13	100,000
13 janvier 2025	0,06	1,250,000
		<u>5,324,250</u>

Débetures convertibles

A la date de la présente notice annuelle, la Société pourrait également devoir émettre un total de 36 260 000 actions ordinaires advenant le cas où les options de conversion des débetures convertibles étaient exercées, soit une valeur nominale totale 4 532 400 \$ convertible à 0,125\$ par action.

MARCHÉS POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Cours et volume

Les actions ordinaires ont commencé à être négociées à la Bourse de croissance TSX sous le symbole « UI.V » à compter du premier appel public à l'épargne en octobre 2012. Les actions ordinaires sont également transigées sur le marché OTC américain depuis octobre 2016 sous le symbole « UBMRF ». Le tableau qui suit présente les cours extrêmes et le volume des opérations sur les actions ordinaires pour les périodes indiquées :

	Haut (\$)	Bas (\$)	Volume (TSX)	Volume (OTC)
Octobre 2018	0,14	0,10	2 164 946	195 745
Novembre 2018	0,13	0,09	2 000 730	174 418
Décembre 2018	0,10	0,07	2 017 001	67 490
Janvier 2019	0,09	0,06	2 321 499	377 000
Février 2019	0,08	0,07	1 650 441	306 413
Mars 2019	0,09	0,07	4 390 520	142 000
Avril 2019	0,08	0,07	3 015 561	743 500
Mai 2019	0,07	0,06	3 288 955	133 852
Juin 2019	0,07	0,055	1 580 626	45 200
Juillet 2019	0,06	0,05	2 146 973	1 122 600
Août 2019	0,085	0,045	6 536 111	145 499
Septembre 2019	0,07	0,06	1 633 212	336 000
Octobre 2019	0,065	0,055	1 434 106	390 300
Novembre 2019	0,08	0,065	1 673 291	63 800
Décembre 2019	0,07	0,07	3 694 049	231 400
Janvier 2020	0,07	0,06	2 031 682	44 000
Février 2020	0,08	0,05	2 799 261	351 298
Mars 2020	0,04	0,055	3 528 721	344 299

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Nom, poste et titres détenus

Le tableau suivant présente le nom, la province ou l'État et le pays de résidence de chaque administrateur et membre de la haute direction de la Société, la date de sa nomination et le poste ou la fonction qu'il occupe dans la Société, le nombre et le pourcentage de titres comportant droits de vote dont chacun a la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, à la date de la présente notice annuelle, et les fonctions exercées par la personne.

Nom et municipalité de résidence	Poste et date de nomination	Nombre et pourcentage de titres détenus et propriété directe ou indirecte ⁽⁴⁾	Poste principal actuel et principaux postes occupés
Ghislain Lemire Sainte-Julie (Québec) Canada	Administrateur, Président et Chef de la direction depuis le 1 ^{er} juillet 2007	3 238 436 actions ordinaires 830 000 options d'achat d'actions 3,99 % (3,07 % après dilution)	M. Lemire est le fondateur, Président et Chef de la direction d'Urbanimmersive depuis sa création le 1 ^{er} juillet 2007.
James McDonald ⁽¹⁾⁽²⁾ ⁽³⁾ Mont-Royal (Québec) Canada	Administrateur et président du conseil depuis avril 2011	5 872 227 ⁽³⁾ actions ordinaires 805 000 options d'achat d'actions 7,32% (5,04 % après dilution)	M. McDonald gère un portefeuille de capital-investissement privé depuis mai 2004. Il a également siégé au conseil d'administration de Technologies SENSIO Inc. (TSXV : SIO), société de logiciels 3D de mai 2006 à janvier 2014.
Éric Charbonneau ⁽²⁾ Laval (Québec) Canada	Administrateur depuis le 23 février 2016	-	M. Charbonneau est chef de la direction de la Chambre immobilière du Grand Montréal depuis 2011. Il est également le fondateur et président de la division Centris® depuis 2008.
Judith Brosseau ⁽²⁾ Laval (Québec) Canada	Administratrice depuis le 21 février 2017	475 000 options d'achat d'actions (0,36 % après dilution)	M ^{me} Judith Brosseau est présidente du conseil d'administration de L'Inis, L'Institut National de l'Image et du Son. Elle a été vice-présidente principale, Programmation, communications et médias interactifs pour les Chaînes Télé Astral de 1998 à 2013. Auparavant, elle a été directrice de la planification stratégique au service des communications de la Société Radio-Canada de 1992 à 1998.

Jean-François Grou ⁽¹⁾ Montréal (Québec), Canada	Administrateur depuis le 5 décembre 2017	500 000 options d'achat d'actions (0,38 % après dilution)	M. Grou a agi à titre de président et chef de l'exploitation de Solutions de reconnaissance Rideau Inc., une entreprise technologique canadienne comptant près de 250 employés et ayant des bureaux au Canada et aux États-Unis. Auparavant, M. Grou a occupé le poste de chef de la direction et administrateur de Technologies 20- 20 Inc.
Simon Bédard ⁽¹⁾ Saint-Lambert (Québec) Canada	Administrateur depuis le 26 février 2018 et Chef de la direction financière depuis le 3 juin 2019	1 896 285 actions ordinaires 400 000 options d'achat d'actions 2,33% (1,72 % après dilution)	Simon Bédard est le Chef de la direction financière d'Urbanimmersive depuis juin 2019. M. Bédard a agi à titre de Chef de la direction financière d'ATW Tech (ATW-V) d'octobre 2015 à mai 2019. M. Bédard est un Comptable agréé (CPA, CA, Université Laval), Analyse financier agréé ('CFA') et possède un MBA de l'Université McGill.
Scott Felsenthal ⁽²⁾ Memphis (Tennessee), USA	Administrateur depuis le 14 juin 2019	1 800 000 actions ordinaires 300 000 options d'achat d'actions 2,22 % (1,57 % après dilution)	M. Felsenthal est le Vice-Président Exécutif de Whitmor, une entreprise familiale de quatrième génération basée à Memphis, Tennessee (États-Unis) depuis 2009. Whitmor conçoit, fabrique et fournit des produits pour l'organisation de la maison, le stockage et des accessoires pour la salle de lavage aux détaillants du monde entier. M. Felsenthal est diplômé en Droit de l'Université de Memphis. Il siège également sur le Conseil d'Administration de Grandview Gallery.
Total des actions ordinaires que les administrateurs et dirigeants détiennent en tant que groupe ou dont ils ont le contrôle		12 806 949 actions ordinaires 3 310 000 options d'achat d'actions 15,76 % (12,07 % après dilution)	

Notes :

(1) Membre du comité d'audit de la Société (le « comité d'audit »).

(2) Membre du comité de gouvernance, de nomination et des ressources humaines de la Société (le « comité des ressources humaines et de gouvernance »).

- (3) De ce nombre, 532 334 sont immatriculées au nom de 7081464 Canada Inc., société détenue en propriété exclusive et contrôlée par la fiducie familiale JMD Holding, dont James McDonald est l'un des bénéficiaires, et 1 000 000 sont immatriculées au nom de Gestion LTMCD Inc., société détenue en propriété exclusive et contrôlée par la fiducie familiale McDonald-Truong, dont James McDonald est le bénéficiaire.
- (4) Sur la base de 81 243 806 actions ordinaires émises et en circulation à la date de la présente notice annuelle et de 133 502 516 actions ordinaires après dilution en supposant l'exercice de la totalité des options, bons de souscription et débentures convertibles en circulation.

Mandat des administrateurs

Le mandat des administrateurs prend fin à l'assemblée annuelle des actionnaires. Le mandat des hauts dirigeants prend fin au gré du conseil.

Actionnariat

Collectivement, les administrateurs et hauts dirigeants ont la propriété véritable, directe ou indirecte, ou le contrôle d'un total de 12 644 663 actions ordinaires à la date de la présente notice annuelle, soit environ 15,76 % des 81 243 806 actions ordinaires émises et en circulation et 12,07 % des 132 456 516 actions ordinaires après dilution (en supposant l'exercice de la totalité des options d'achat d'actions en circulation détenues par les administrateurs et les hauts dirigeants). La déclaration du nombre d'actions ordinaires dont les administrateurs et hauts dirigeants ont collectivement la propriété véritable, directe ou indirecte, ou le contrôle se fonde sur les informations qui nous ont été fournies.

Interdictions d'opérations, faillites, pénalités et sanctions

Au cours des 10 dernières années, aucun administrateur ou membre de la haute direction de la Société n'a été administrateur, membre de la haute direction ou promoteur d'un autre émetteur qui, pendant qu'il exerçait cette fonction, a fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'opérations ou d'une ordonnance similaire ou d'une ordonnance l'empêchant de se prévaloir d'une dispense prévue par la loi pendant plus de 30 jours consécutifs, ou a fait faillite, fait une cession volontaire de ses biens, fait une proposition concordataire aux termes de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux ou intenté des poursuites contre eux, ou a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite nommer pour détenir ses biens.

Aucun administrateur, membre de la haute direction, initié ou promoteur de la Société ou actionnaire détenant un nombre d'actions ordinaires de la Société suffisant pour influencer de façon importante sur son contrôle :

- ne s'est vu imposer des amendes ou des sanctions par un tribunal aux termes de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières ou n'a conclu d'entente de règlement avec celle-ci;
- ne s'est vu imposer toute autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation ou d'autoréglementation qui serait susceptible d'être considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision en matière de placement.

Aucun administrateur, membre de la haute direction, initié ou promoteur de la Société ou actionnaire détenant un nombre suffisant d'actions ordinaires suffisant pour influencer de façon importante sur son contrôle n'a, au cours des dix dernières années, fait faillite, fait une proposition concordataire aux termes de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux ou intenté des poursuites contre eux, ou n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite nommer pour détenir ses biens.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

Poursuites

La direction n'a connaissance d'aucune poursuite judiciaire en instance ou imminente qui serait importante pour Urbanimmersive et à laquelle elle serait partie ou qui mettrait en cause ses biens.

Application de la loi

La Société ne s'est pas vu imposer des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières au cours du dernier exercice.

La Société ne s'est pas vu imposer une autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait vraisemblablement considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision d'investissement.

La Société n'a pas conclu d'entente de règlement avec un tribunal se rapportant à la législation en valeurs mobilières ou, par ailleurs, avec une autorité en valeurs mobilières au cours du dernier exercice.

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

Aucun administrateur ou membre de la haute direction d'Urbanimmersive, aucun actionnaire d'Urbanimmersive qui a, directement ou indirectement, la propriété véritable ou le contrôle de plus de 10 % des actions ordinaires d'Urbanimmersive, aucune personne ayant un lien les personnes visées ci-dessus ou qui serait membre de leurs groupes n'a ou n'a eu d'intérêt, direct ou indirect, dans une opération ou un projet d'opération conclu au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2019 ou au cours des trois exercices précédents, qui a eu ou dont on peut raisonnablement penser qu'il aura une incidence importante sur la Société.

AGENT DES TRANSFERTS

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres relativement aux actions ordinaires est la Société de fiducie AST à ses principaux établissements de Montréal.

INTÉRÊTS DES EXPERTS

L'auditeur indépendant de la Société est le cabinet Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L., qui a établi un rapport de l'auditeur indépendant daté du 13 janvier 2020 à l'égard des états financiers

consolidés de la Société et des notes y afférentes en date du 30 septembre 2019, ainsi que pour les exercices clos aux 30 septembre 2018 et 30 septembre 2017. Le cabinet Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L. a indiqué qu'il est indépendant de la Société au sens du Code de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires à propos de la Société, concernant notamment la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs de titres d'Urbanimmersive et les titres autorisés aux fins d'émission aux termes des régimes de rémunération sous forme de titres de participation sont donnés dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la Société, disponible par voie électronique sur SEDAR au www.sedar.com. Des informations financières sont fournies dans le rapport financier annuel et le rapport de gestion de la Société pour l'exercice clos le 30 septembre 2019, qui sont également consultables sur SEDAR. Les actionnaires peuvent écrire à la Société au 3899, autoroute des Laurentides, bureau 203, Laval (Québec) Canada, H7L 3H7, pour demander des copies de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction, du rapport financier annuel et du rapport de gestion.