

DIRTT

DIRTT Environmental Solutions Ltd.

Notice annuelle

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2014

Le 4 mars 2015

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	2
DATE DE L'INFORMATION	3
MARQUES DE COMMERCE, APPELLATIONS COMMERCIALES ET MARQUES DE SERVICE	3
REMARQUE SPÉCIALE CONCERNANT L'INFORMATION PROSPECTIVE	3
DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET LE SECTEUR	5
GLOSSAIRE	6
STRUCTURE DE L'ENTREPRISE	9
DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ	11
DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ	12
FACTEURS DE RISQUE	34
DIVIDENDES	43
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	43
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	44
ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION	44
POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI	52
MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉES DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	53
CONTRATS IMPORTANTS	53
AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	53
RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE COMITÉ D'AUDIT	53
RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS	54
ANNEXE A CHARTE DU COMITÉ D'AUDIT	A-1

DATE DE L'INFORMATION

La présente notice annuelle est datée du 4 mars 2015. Sauf indication contraire, l'information figurant dans la présente notice annuelle est à jour en date du 31 décembre 2014.

MARQUES DE COMMERCE, APPELLATIONS COMMERCIALES ET MARQUES DE SERVICE

La présente notice annuelle comprend des marques de commerce telles qu'« ICE® », « Doing It Right This Time® », « i-Cube® », « ICEcycle® » et « Breathe® » (vocable et logo), qui sont protégées en vertu des lois sur la propriété intellectuelle applicables et qui sont la propriété de DIRT. Uniquement pour des fins de commodité, il se peut que les marques de commerce et les appellations commerciales de la Société mentionnées dans la présente notice annuelle figurent sans le symbole ®, mais il ne faudrait en aucun cas en déduire que la Société ne fera pas valoir, dans toute la mesure permise par la loi, son droit à ces marques de commerce et à ces appellations commerciales. Toutes les autres marques de commerce utilisées dans la présente notice annuelle sont la propriété de leurs titulaires respectifs.

REMARQUE SPÉCIALE CONCERNANT L'INFORMATION PROSPECTIVE

Une partie de l'information et des énoncés contenus dans la présente notice annuelle constitue de l'« information prospective » et des « énoncés prospectifs » (collectivement, l'« information prospective »), au sens donné dans les lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables; la Société met en garde, par les présentes, le lecteur quant aux facteurs importants pouvant faire en sorte que les résultats réels de celle-ci diffèrent considérablement de ceux qui sont projetés dans l'information prospective de la présente notice annuelle. Aucun énoncé qui exprime ou comporte des exposés sur les attentes, opinions, projets, objectifs, hypothèses ou événements ou rendements futurs (notamment par l'utilisation de mots ou d'expressions comme « occasionnera vraisemblablement », « sont censés », « continueront », « devrait », « croit », « estimatifs », « entend », « projette », « projection » et « perspectives ») ne constitue un fait historique; de tels énoncés peuvent être prospectifs et comporter des estimations, des hypothèses et des incertitudes pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux exprimés dans cette information prospective.

Plus particulièrement et sans s'y limiter, la présente notice annuelle contient de l'information prospective au sujet des éléments suivants : des commentaires portant sur nos produits d'exploitation, nos objectifs et nos priorités pour 2015 et les exercices suivants; les calendriers des projets; nos stratégies et nos occasions de croissance; notre capacité à répondre à nos besoins de fonds de roulement et à respecter nos obligations financières; ainsi que nos perspectives à l'égard de nos activités et de l'économie au Canada, aux États-Unis et à l'échelle internationale, et plus particulièrement, de l'industrie de la construction aux États-Unis.

En ce qui concerne l'information prospective contenue dans la présente notice annuelle, des hypothèses ont été notamment formulées au sujet des éléments suivants :

- la capacité de la Société de gérer sa croissance;
- la concurrence dans le secteur de la Société;
- la capacité de la Société d'améliorer ses produits actuels et d'en développer et d'en lancer de nouveaux;
- la capacité de la Société d'obtenir des composantes et des produits auprès de ses fournisseurs en temps voulu et selon des modalités favorables;
- la capacité de la Société d'obtenir un personnel et un équipement adéquats dans les délais requis et de façon rentable;
- le cadre de réglementation régissant les taxes et les impôts au Canada et aux États-Unis et dans tout autre territoire dans lequel la Société peut exercer ses activités à l'avenir;
- le déroulement, selon les prévisions, des projets de développement futurs des actifs de la Société;
- les dépenses en immobilisations futures devant être effectuées par la Société;
- les sources de financement futures pour le programme d'immobilisations de la Société;
- l'incidence de la concurrence accrue sur la Société;
- le succès de la Société à répertorier les autres risques pour son entreprise et à gérer les risques indiqués ci-dessous.

Les résultats réels de la Société pourraient différer considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective qui figure dans la présente notice annuelle en raison des risques normalement associés à son secteur tels que :

- le maintien et la gestion de la croissance;
- les pertes antérieures;
- les risques liés aux nouvelles technologies;
- les risques liés à la concurrence;
- les fluctuations des résultats opérationnels et de la situation financière d'un trimestre et d'un exercice à l'autre;
- les risques liés à la propriété intellectuelle;
- les risques liés aux besoins de capitaux additionnels;
- l'acceptation des produits de la Société par sa clientèle et le marché;
- les défauts et les risques de conception liés aux logiciels et aux autres produits;
- la disponibilité de fournitures clés;
- la dépendance envers le personnel clé;
- le risque sur marchandises;
- le risque de crédit;
- l'incidence de la réglementation gouvernementale;

- les risques liés à l'expansion internationale;
- les risques liés aux immobilisations;
- les risques juridiques;
- le change et les questions touchant à la fiscalité;
- les risques liés aux acquisitions futures;
- les risques liés à l'information prospective;
- la dépendance envers des tiers;
- les conflits d'intérêts.

Comme les résultats réels pourraient différer sensiblement de ceux exprimés dans l'information prospective fournie par la Société ou pour son compte, les investisseurs et d'autres ne devraient pas y accorder une importance indue.

DIRTT met en garde le lecteur que les listes précitées des facteurs de risque ne sont pas exhaustives. De plus, l'information prospective qui figure dans la présente notice annuelle est formulée en date des présentes, et la Société ne s'engage aucunement à la mettre à jour pour refléter des événements ou des circonstances postérieurs à la date à laquelle un de ces énoncés est formulé ou pour refléter la matérialisation d'événements imprévus, sauf si les lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables l'exigent. De nouveaux facteurs peuvent survenir de temps à autre, et il est impossible pour la direction de les prévoir tous et d'évaluer à l'avance l'incidence de chacun d'entre eux sur les activités de la Société, ou la mesure dans laquelle un facteur particulier ou un regroupement de facteurs peut faire différer considérablement les résultats réels de ceux contenus dans l'information prospective. Rien ne garantit que ces attentes se concrétiseront et le lecteur doit éviter de se fier indûment à l'information prospective contenue dans la présente notice annuelle. De plus, il se pourrait que la présente notice annuelle contienne de l'information prospective provenant de tiers au sein du secteur.

L'information prospective contenue dans la présente notice annuelle est fournie expressément sous réserve des mises en garde précitées. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET LE SECTEUR

Certaines données sur le marché et le secteur contenues dans la présente notice annuelle sont fondées sur des renseignements provenant de publications, de rapports et de sites Web des autorités publiques ou de tiers, ou elles sont fondées sur des estimations qui en proviennent. Les publications et les rapports des autorités publiques et de tiers ne garantissent pas l'exactitude ni l'exhaustivité de leurs renseignements. Bien que la direction estime que ces données sont fiables, les données du marché et du secteur sont soumises à des variations et ne peuvent être vérifiées en toute certitude en raison des limites de l'accessibilité et de la fiabilité des données brutes, de la nature volontaire du processus de collecte des données et des autres limitations et incertitudes inhérentes aux enquêtes statistiques. Par conséquent, l'exactitude, l'actualité et l'exhaustivité de cette information ne peuvent être garanties.

DIRTT n'a pas vérifié de façon indépendante les données provenant des autorités publiques ou d'autres tiers fournies dans la présente notice annuelle, ni les hypothèses sous-jacentes auxquelles ces sources se sont fiées.

GLOSSAIRE

Dans la présente notice annuelle, les termes et expressions qui suivent ont le sens qui leur est attribué ci-après, sauf si le contexte s'y oppose :

« **3D** » signifie tridimensionnel.

« **ABCA** » désigne la loi intitulée *Business Corporations Act* (Alberta), dans sa version modifiée, y compris les règlements pris en application de celle-ci.

« **acquéreurs du groupe KAMP** » désigne, collectivement, Kayne Anderson Mezzanine Partners (QP), L.P., Kayne Anderson Mezzanine Partners, L.P. et KAMPO US, L.P.

« **actionnaires** » désigne les porteurs des actions ordinaires à l'occasion.

« **actions ordinaires** » désigne les actions ordinaires de la Société.

« **actions privilégiées** » désigne les actions privilégiées de catégorie A de la Société.

« **Axios** » désigne Agile Data Technologies, Inc., qui exerçait auparavant des activités sous la dénomination Axios Networks.

« **billets de décembre 2012** » désigne les billets subordonnés de premier rang convertibles à 8,0 %/14,0 % de la Société, émis aux termes de la convention relative aux billets de décembre 2012.

« **billets de juin 2012** » désigne les billets subordonnés convertibles garantis à 6,0 % de la Société, émis aux termes de la convention relative aux billets de juin 2012.

« **bons de souscription** » désigne les bons de souscription d'actions ordinaires.

« **bons de souscription de juin 2012** » désigne les bons de souscription émis aux termes de la convention relative aux billets de juin 2012.

« **Canwest** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Administrateurs et membres de la haute direction ».

« **CAV** » désigne les centres d'apprentissage verts, des locaux interactifs servant à la présentation des solutions DIRTT.

« **chef de la direction** » désigne le chef de la direction.

« **chef de l'exploitation** » désigne le chef de l'exploitation.

« **chef des finances** » désigne le chef des finances.

« **Code** » désigne le Code de conduite.

« **comité d'audit** » désigne le comité d'audit du conseil, tel qu'il peut être constitué à l'occasion.

« **conseil** » ou « **conseil d'administration** » désigne le conseil d'administration de la Société, tel qu'il peut être constitué à l'occasion.

« **convention de prêt** » désigne la convention de prêt intervenue en date du 6 décembre 2012 entre une banque américaine et la Société, dans sa version modifiée et mise à jour par une convention de prêt modifiée et mise à jour datée du 21 octobre 2013.

« **convention de prise ferme** » désigne la convention de prise ferme intervenue en date du 3 juin 2014 entre DIRT, Raymond James Ltée, Financière Banque Nationale Inc., Valeurs Mobilières Cormark Inc., Paradigme Capital Inc., Valeurs Mobilières TD Inc., Clean Technology Fund II, LP, Exportation et développement Canada et les acquéreurs du groupe KAMP.

« **convention relative aux billets de décembre 2012** » désigne la convention d'acquisition de billets datée du 6 décembre 2012 intervenue entre la Société et les acquéreurs du groupe KAMP, dans sa version modifiée par une convention de modification datée du 21 octobre 2013 et une deuxième convention de modification datée du 21 octobre 2013.

« **convention relative aux billets de juin 2012** » désigne la convention d'acquisition de billets subordonnés convertibles garantis et de bons de souscription datée du 20 juin 2012 intervenue entre la Société et Clean Technology Fund II, LP, NGEN III, L.P., Exportation et développement Canada et Apex Investment Fund VI, L.P., dans sa version modifiée par une convention de modification datée du 13 juin 2013 et une deuxième convention de modification datée du 25 septembre 2013.

« **convention relative aux droits d'inscription** » désigne la convention relative aux droits d'inscription modifiée et mise à jour datée du 6 décembre 2012, intervenue entre la Société, Clean Technology Fund II, LP, NGEN III, L.P., Exportation et développement Canada, Apex Investment Fund VI, L.P., North Sky Direct Fund IV, L.P. et les acquéreurs du groupe KAMP, dans sa version modifiée par la première modification datée du 15 octobre 2013.

« **direction** » désigne les membres de la haute direction de la Société, y compris les membres de la haute direction des filiales de DIRT, le cas échéant.

« **EPS** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Faillites ».

« **États-Unis** » désigne les États-Unis d'Amérique, leurs territoires et possessions, de même que tout État américain et le district de Columbia.

« **Evans Consoles** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Biographies ».

« **facilités de crédit** » désigne, collectivement, la facilité de crédit renouvelable d'un montant maximal de 18 000 000 \$ US et une facilité de prêt à terme non renouvelable d'un montant maximal de 5 000 000 \$ US;

« **filiales de DIRT** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Structure de l'entreprise — Relations intersociétés ».

« **ICE** » ou « **logiciel ICE** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Description de l'activité — Logiciel ICE ».

« **Ice Edge** » désigne Ice Edge Business Solutions Ltd., filiale en propriété exclusive de la Société.

« **IFRS** » désigne les normes internationales d'information financière, telles qu'elles ont été définies par le Conseil des normes comptables internationales, et principes comptables généralement reconnus du Canada, conformément à la Partie I du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

« **information prospective** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Remarque spéciale concernant l'information prospective ».

« **LACC** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Faillites ».

« **options** » désigne les options sur actions ordinaires attribuées dans le cadre du régime d'options sur actions.

« **PAPE** » désigne le premier appel public à l'épargne de la Société visant 15 000 000 d'actions ordinaires pour un produit brut de 45 millions de dollars réalisé le 28 novembre 2013.

« **partenaire de distribution** » désigne un tiers, souvent un négociant de meubles, qui conclut une convention officielle visant la commercialisation et la vente de solutions DIRT.

« **régime d'options sur actions** » désigne le régime d'options sur actions incitatif modifié et mis à jour de la Société.

« **Règlement 51-102** » désigne le *Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue*, dans sa version modifiée à l'occasion.

« **Règlement 52-110** » désigne le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*, dans sa version modifiée à l'occasion.

« **SEDAR** » désigne le système électronique de données, d'analyse et de recherche, soit le système de dépôt public des documents et des renseignements publics en matière de valeurs mobilières déposés par les sociétés ouvertes, tenu par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (www.sedar.com).

« **SMED International** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Biographies ».

« **Société** », « **DIRT** », « **nous** », « **notre** » ou « **nos** » désigne DIRT Environmental Solutions Ltd. y compris, lorsque le contexte l'exige, l'ensemble des filiales de DIRT.

« **SolFocus** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Faillites ».

« **solutions DIRT** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Description de l'activité — Solutions DIRT ».

« **Spider** » désigne Spider Agile Technology Inc.

« **Tioga** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Faillites ».

« **titres à inscrire** » a le sens qui est attribué à cette expression à la rubrique « Description du capital-actions ».

« **TSX** » désigne la Bourse de Toronto.

« **Wahu Casegoods** » désigne les activités acquises par DIRT auprès de Wahu Inc.

STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Nous sommes un fabricant chef de file d'intérieurs personnalisés qui est axé sur la technologie. Nous combinons notre logiciel ICE exclusif à une fabrication interne intégrée de nos solutions de construction d'intérieurs préfabriqués novateurs et à un vaste réseau de partenaires de distribution qui s'étend sur cinq continents. La Société repose sur une culture entrepreneuriale solide et procure une solution unique et complète pour le secteur de la construction, qui est à la fois inefficace et fragmenté.

DIRT signifie « Doing It Right This Time ».

Nous nous appuyons sur notre logiciel ICE exclusif pour fabriquer les solutions DIRT. Outre la croissance rapide de nos ventes depuis que nous avons lancé la vente commerciale de nos produits en mai 2005, nos solutions de construction d'intérieurs préfabriqués, notre technologie et les membres de notre équipe ont obtenu bien des récompenses et franchi bon nombre d'étapes clés.

Survol

La Société a été constituée sous le régime de la ABCA le 4 mars 2003, a lancé ses activités en février 2004 et a débuté la vente commerciale de ses produits en mai 2005. Depuis, les statuts de la Société ont été modifiés comme suit : (i) le 28 janvier 2005, afin de supprimer les restrictions sur le transfert des actions et les restrictions visant les sociétés fermées; (ii) le 27 janvier 2006, afin de conférer un droit de conversion aux porteurs d'actions ordinaires de catégorie A de la Société et d'ajouter un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie D à son capital-actions autorisé; (iii) le 20 décembre 2006, afin de changer les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions rattachés aux actions ordinaires de catégorie A de la Société et d'annuler les actions ordinaires de catégorie D autorisées mais non émises de la Société; (iv) le 1^{er} février 2007, afin de changer toutes les actions ordinaires de catégorie B en circulation de la Société en un même nombre d'actions ordinaires de catégorie A de la Société, de changer la désignation des actions ordinaires de catégorie A de la Société et des actions privilégiées de catégorie C de la Société en actions privilégiées de la Société et

d'annuler les actions ordinaires de catégorie B autorisées mais non émises de la Société; (v) le 15 mars 2011, afin de changer les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions rattachés aux actions ordinaires, d'ajouter 7 333 333 actions privilégiées à son capital-actions autorisé et d'annuler les actions privilégiées autorisées mais non émises de la Société (comme elle était alors constituée), et (vi) le 14 mai 2014, afin de supprimer les actions privilégiées de son capital-actions autorisé.

Le 29 septembre 2012, la Société a fusionné avec Spider et Axios a été dissoute.

Le 28 novembre 2013, les actions ordinaires ont été inscrites et affichées aux fins de négociation à la TSX. Elles se négocient sous le symbole » DRT ».

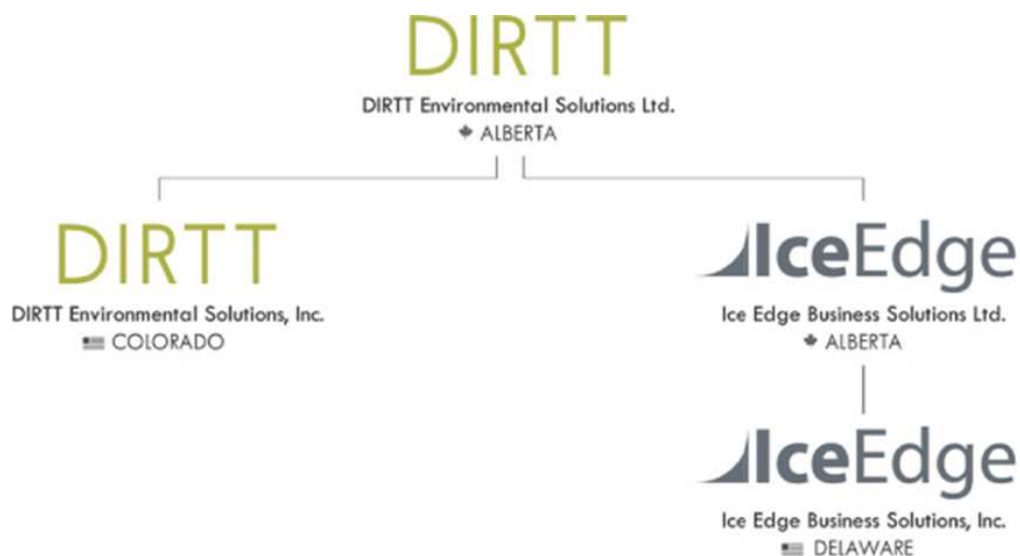
Notre bureau principal est situé au 4600, 525 - 8 Avenue S.W., Calgary (Alberta) T2P 1G1, et notre siège social au 7303 - 30 Street S.E., Calgary (Alberta) T2C 1N6.

Relations intersociétés

La liste des filiales de DIRT, y compris leur nom, leur lieu de constitution et la proportion de la participation, figure ci-après :

Nom	Lieu de constitution	Participation
DIRTT Environmental Solutions, Inc.	Colorado, États-Unis	100 %
Ice Edge Business Solutions Ltd.	Alberta, Canada	100 %
Ice Edge Business Solutions, Inc.	Delaware, États-Unis	100 %

Organigramme



DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

Historique et grands moments de DIRT

Année	Gens, prix et récompenses	Technologie et solutions	Fabrication, distribution et ventes	Financements et acquisitions
2012	Le magazine <i>Fast Company</i> confère à DIRT le titre de <i>Rockstar of the New Economy</i> .	L'isolation sans déchets est lancée.	Le premier projet international (soins de santé) est achevé.	DIRT réalise un financement par placement privé visant les billets de juin 2012 et les bons de souscription de juin 2012 pour un produit brut de 5,0 millions de dollars.
	DIRT obtient les prix LEED Readers Choice Awards pour les murs <i>Breathe</i> et <i>Technology</i> .	ICE diffuse une mise à jour du logiciel qui améliore l'imagerie tridimensionnelle.	Les ventes de DIRT dépassent 170 millions de dollars pour l'exercice 2012 (15 mois).	DIRT rachète des débetures convertibles subordonnées à 10 % échéant le 30 juin 2012 d'un capital de 9,7 millions de dollars.
	DIRT obtient le prix <i>International Classroom of the Future</i> .			DIRT réalise un financement par placement privé visant les billets de décembre 2012 pour un produit brut de 20,0 millions de dollars américains et conclut une convention de prêt relative à une facilité de crédit de 23,0 millions de dollars américains.
	Derek Payne (chef des finances) se joint à DIRT.		Les solutions DIRT sont vendues sous les noms Murs DIRT, Système électrique DIRT, Réseaux DIRT, Menuiserie préfabriquée DIRT et Planchers/Plafonds DIRT.	DIRT vend son principal immeuble à Calgary pour 8,6 millions de dollars et conclut un contrat de cession-bail.
	Les « DIRTbags » et les « ICEcubes » sont plus de 700.		Des partenaires de distribution s'ajoutent en Inde et en Corée.	
2013	Mogens Smed obtient le <i>Grand Prix de l'Entrepreneur</i> d'Ernst & Young.	Le i-Cube est lancé, ajoutant des capacités de menuiserie préfabriquée personnalisée à ICE.	Le premier CAV international appartenant à un partenaire de distribution ouvre ses portes au Moyen-Orient.	DIRT réalise son PAPE et la négociation de ses titres débute à la TSX sous le symbole « DRT ».

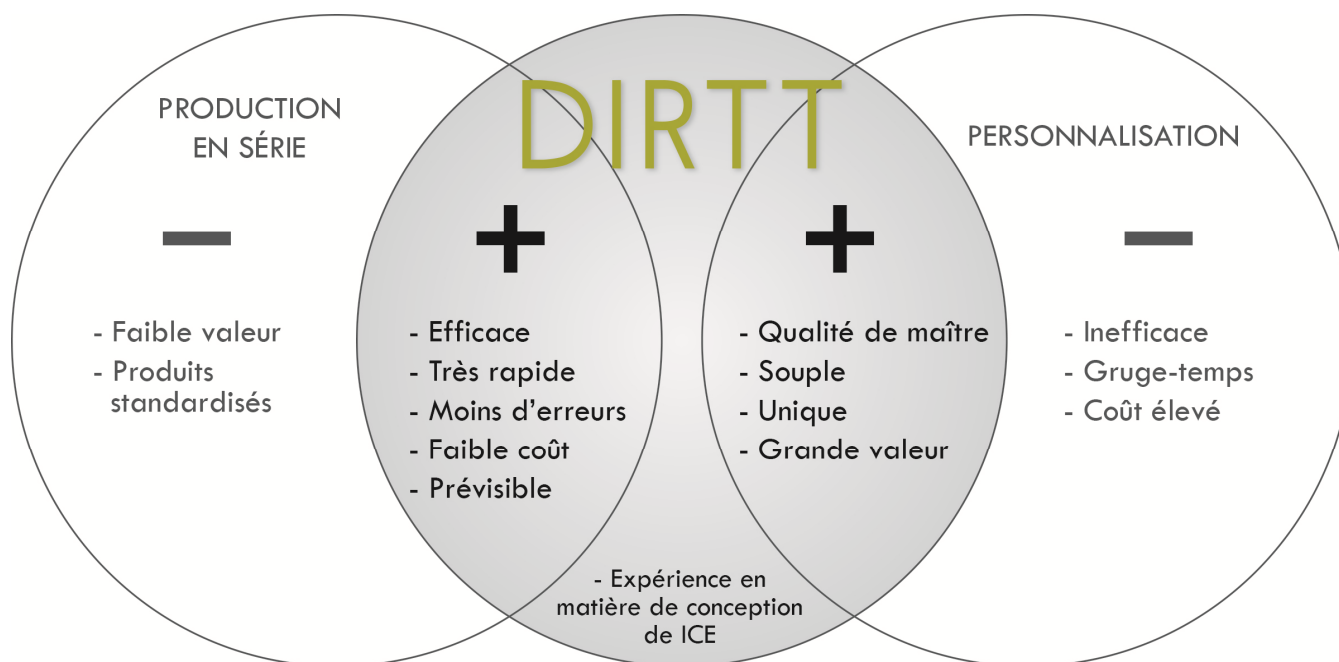
Année	Gens, prix et récompenses	Technologie et solutions	Fabrication, distribution et ventes	Financements et acquisitions
			Un deuxième CAV international appartenant à un partenaire de distribution ouvre ses portes en Inde.	DIRTT rembourse un montant de 10,0 millions de dollars américains de billets de décembre 2012 sur le capital total de 20,0 millions de dollars américains.
			Le nombre d'emplacements du réseau de partenaires de distribution dépasse 170.	
2014	Tracy Baker (chef de l'exploitation) a reçu le prix <i>Women in Manufacturing STEP Award</i>	La solution Enzo™ Approach est lancée, offrant une plus grande flexibilité en matière de construction d'intérieurs	DIRTT atteint des ventes annuelles de 187 millions de dollars	DIRTT réalise un placement secondaire par voie de prise ferme et annule un montant de 5,0 millions de dollars américains de billets de décembre 2012 sur le capital total de 10,0 millions de dollars américains.
	DIRTT est présentée dans le nouveau livre de McKinsey & Company, <i>Resource Revolution: The Biggest Business Opportunity in a Century</i>	L'expérience ICE Virtual Reality (avec Oculus Rift) est lancée.	DIRTT annonce un avis de contrat de plus de 30 millions de dollars américains	DIRTT convertit la tranche de capital restante de 5,0 millions de dollars américains de billets de décembre 2012 en 2,4 millions d'actions ordinaires

DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

Introduction

Nous sommes un fabricant chef de file d'intérieurs personnalisés qui est axé sur la technologie et vise les marchés commerciaux nord-américains. Notre objectif est de construire et de livrer des espaces complets et stimulants qui sont de grande qualité et bien conçus, et de le faire plus rapidement et plus efficacement que ne le permettent les méthodes de construction traditionnelles qui donnent souvent lieu à des dépassements de coûts, à une variabilité de la qualité, à des retards et à la création d'importants déchets. Notre logiciel ICE exclusif a été conçu pour nous permettre de livrer un processus de fabrication automatisé qui permet de réduire considérablement le délai de réalisation par rapport à celui de l'approche traditionnelle. Avec ICE, nous visons à révolutionner le secteur de la construction d'intérieurs en combinant la vitesse, la certitude quant aux coûts, la durabilité et l'aspect modulaire de la préfabrication avec les dimensions personnalisées, la fonctionnalité et l'esthétique d'une construction réalisée par des métiers spécialisés. ICE a pour but de nous permettre de procurer une expérience client supérieure en combinant les faibles coûts unitaires liés aux processus de

production en série avec la souplesse de la personnalisation. Cette personnalisation de masse, conjuguée à notre culture très entrepreneuriale et centrée sur la clientèle, est à la base de notre réussite.



Nous trouvons nos clients par l'intermédiaire de nos partenaires de distribution régionaux, dont bon nombre sont également actionnaires de la Société. Bien que nos activités se situent principalement et historiquement en Amérique du Nord, nous avons récemment étendu notre réseau de partenaires de distribution au Moyen-Orient et en Asie. Nous ne dépendons d'aucun client, partenaire de distribution ou secteur particulier, et n'imposons aucun seuil minimal à l'égard de la taille des projets que nous acceptons. Nos clients vont des petites entreprises gérées par leur propriétaire aux grandes sociétés multinationales et ils exercent leurs activités dans un vaste éventail de secteurs, y compris les secteurs des soins de la santé, de l'éducation et des services financiers, de même que les secteurs public et militaire et les secteurs de la fabrication, des organismes sans but lucratif, du pétrole et du gaz, des services professionnels, de la vente au détail et des technologies. Le plus grand projet unique ayant été réalisé par DIRTТ à ce jour était évalué à 19,4 millions de dollars américains et a été réalisé au début de 2013. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2014, la taille moyenne de nos projets s'élevait à environ 81 000 \$ (70 000 \$ en 2013), le plus grand projet unique (en fonction de la commande dans le cadre de chaque projet) atteignant 1,2 million de dollars (1,2 million de dollars en 2013). Nos clients incluent maintenant 171 des entreprises du Fortune 500.

Quelques clients de choix

ÉDUCATION	Duke University Florida International University New York University North Carolina State University	SAIT Polytechnic Snow College UC Berkeley UC San Francisco University of Calgary University of Missouri	University of Phoenix
SERVICES FINANCIERS	Farmers Insurance GE Capital Haywood Securities	Logix Federal Credit Unions MFS Investment Management	Quicken Loans Suntrust
SECTEUR PUBLIC/MILITAIRE	AVCP Regional Housing Authority BC Ferries	BC Housing Ville de Surprise	Cold Climate Housing Research Center
SOINS DE SANTÉ	Adventist Health System Allina Health Clark/McCarthy, A Joint Venture (Camp Pendleton Naval Hospital) Evergreen Hospital Five Hills Health Region	Fraser Health Authority Gilead Sciences Highmark King Fahd Medical City (Arabie Saoudite) Magruder Hospital Makkah Maternity and Children's Hospital (Arabie Saoudite)	Polaris Pharmaceuticals Seattle Children's Hospital Tulsa Cancer Institute Centres médicaux des Anciens Combattants
SERVICES PROFESSIONNELS	Alliance Defending Freedom Avison Young Canada North Environmental Services	CBRE Group Colliers International Cushman & Wakefield LLP Goodsill Anderson Hogan Lovells	Kasian Architecture Kilbourne Group Kimley-Horne and Associates MNP LLP
TECHNOLOGIES	Luminex Panasonic	SaskTel Shaw	
ENTREPRISES CHOISIES DU FORTUNE 500	Devon eBay EDF Renewable Energy	Enbridge Google Microsoft	Nordstrom Suncor

Nous comptons des unités de production aux endroits suivants : à Calgary, en Alberta; à Kelowna, en Colombie-Britannique; à Phoenix, en Arizona; et à Savannah, en Géorgie. De plus, nos partenaires de distribution et nous avons établi plusieurs CAV pour exposer les solutions DIRTТ un peu partout en Amérique du Nord, au Moyen-Orient et en Inde. La capacité de nos usines en matière de produits annuels tirés des activités de production se chiffre à environ 350 millions de dollars.

La méthode de construction traditionnelle

La construction traditionnelle repose sur la coordination de plusieurs spécialistes, corps de métier et fournisseurs de matériaux, et la plupart des travaux sont effectués sur le chantier.

Le design et les concepts initiaux sont préparés par des architectes et des designers au moyen de logiciels tels qu'AutoCad ou Revit. Ces logiciels sont ensuite combinés à d'autres pour fournir au client des images, appelées rendus. Les entrepreneurs généraux, souvent chargés de coordonner l'ensemble des corps de métier et des matériaux sur le chantier, utilisent généralement des croquis

bidimensionnels ou « dessins d'atelier » et des calendriers de réalisation pour guider les corps de métier tout au long du projet. L'ensemble des matériaux de construction et des composantes fabriquées par des tiers proviennent de divers fournisseurs et vendeurs, dont la plupart recourent à des processus de fabrication et à des systèmes de commande distincts.

La construction proprement dite de murs traditionnels nécessite la livraison de poteaux d'ossature murale en bois ou en métal au chantier, suivie de leur découpage sur mesure et de leur assemblage sur place par des monteurs de charpentes, qui utilisent des clous et des vis afin d'arrimer ces poteaux à la charpente. Des électriciens, des techniciens de données et d'autres ouvriers installent ensuite les fils électriques et les fils de données de même que les prises de courant et de données dans les poteaux. Les fils sont raccordés aux boîtes de jonction situées dans le plafond ou le plancher, qui sont ensuite raccordées aux salles électriques et aux salles de données principales. Toutes ces prises de courant et de données sont installées de façon permanente.

Des plombiers installent par la suite des tuyaux en cuivre et en PVC sur les poteaux et raccordent ces tuyaux à l'alimentation d'eau principale des salles de bain, des cuisines et des autres parties du bâtiment où des tuyaux doivent être installés. Une fois que tous ces corps de métier ont terminé leur travail, des équipes d'installation de cloisons sèches travaillent à revêtir l'ossature murale de cloisons sèches ou de plaques de plâtre, qui sont coupées sur mesure sur le chantier et généralement fixées aux poteaux au moyen de vis. Après l'installation des cloisons sèches ou des plaques de plâtre, une autre équipe applique des rubans et de la pâte sur les joints des cloisons afin de corriger les imperfections et les brèches. Les murs sont généralement peints ou font l'objet d'une autre finition, notamment au moyen d'un papier peint.

Des pans de verre et des portes sont commandés et installés par d'autres entrepreneurs et vitriers. La moquette est installée par la suite. Des ébénistes et des charpentiers de finition peuvent ensuite installer la menuiserie préfabriquée et certains éléments tels que des moulures couronnées, ou voir aux autres derniers détails avant ou après les travaux de peinture, selon les conditions sur le chantier et l'échéancier du projet.

La méthode DIRT

Grâce à ICE, nous fabriquons et livrons des solutions DIRT personnalisées qui remplacent les matériaux utilisés dans la construction traditionnelle et relèguent aux oubliettes une grande partie des activités de construction sur le chantier. ICE regroupe les nombreux processus de la construction traditionnelle, y compris les volets de la conception, de la vente, de la passation des commandes, des travaux techniques et de fabrication, ainsi que la livraison et l'installation en utilisant un seul ensemble de données techniques et de données de fabrication sous-jacentes en temps réel. Des entrepreneurs généraux supervisent l'installation des solutions DIRT de façon semblable aux activités de construction traditionnelle.

Logiciel ICE

Notre modèle d'affaires s'appuie sur notre logiciel ICE. En date du 31 décembre 2014, nous avons investi plus de 20 millions de dollars dans ICE. À notre avis, ICE procure à DIRTТ les avantages commerciaux suivants qui sont à la fois uniques et convaincants :

1. ICE fournit une présentation graphique d'un environnement de travail tridimensionnelle, interactive et immersive dont la qualité rivalise avec celle d'un jeu vidéo, et permet aux clients de faire l'expérience de leur nouvel espace avant de prendre l'engagement de passer une commande;
2. les partenaires de distribution utilisent ICE tout au long du processus de vente, ce qui nous permet de garantir que le processus est comparable et normalisé pour tous les clients;
3. ICE propose un processus de configuration des produits qui est itératif, ce qui permet aux clients de personnaliser la conception de leur projet tout au long du processus de vente;
4. ICE permet aux clients de voir en temps réel, tout au long du processus de vente, quelle est l'incidence de diverses décisions en matière de conception sur le coût total et quels compromis chaque décision suppose;
5. pendant le processus de vente, ICE permet de tenir à jour simultanément un devis quantitatif intégré qui devient un ordre de fabrication dès que la commande est finalisée;
6. ICE permet, au besoin, de séparer les éléments de chaque ordre de fabrication, les différentes pièces pouvant être acheminées à n'importe laquelle de nos usines selon l'emplacement du projet, l'outillage et l'équipement ou l'utilisation de l'usine;
7. ICE permet de créer des instructions d'installation détaillées qui guident les installateurs dans le processus de construction;
8. ICE permet de suivre et de gérer l'ensemble d'un projet pendant la chaîne de possession, de la vente à l'installation, en passant par la production et la livraison;
9. le fichier ICE (contenant toutes les données techniques et les données de fabrication d'un projet donné) créé pendant le processus de conception et d'établissement des spécifications peut être utilisé pour optimiser les reconfigurations, les rénovations, les projets d'intégration de technologies et les changements qui visent dans l'avenir l'espace d'un client.

Nous commençons à fabriquer des solutions DIRTТ personnalisées pour nos clients dès que le bon de commande a été reçu et que le fichier ICE a été créé. Indépendamment de la taille et de la complexité du projet, le processus de fabrication s'étend généralement sur moins de une semaine une fois que les matières premières ont été obtenues.

Les fonctions de ICE nous permettent de cibler un délai de production et de livraison de trois semaines (ou moins), à partir du moment où le bon de commande a été reçu et le fichier ICE a été créé. ICE permet de réduire au minimum les erreurs et les reprises habituellement associées aux projets de

construction, tout en procurant d'importants avantages sur le plan du fonds de roulement grâce à la réduction des temps de cycle, en plus de nous permettre de remplir des commandes urgentes.

Comment DIRTТ peut « épater, convaincre et livrer » grâce à ICE

« *Épater* ». ICE crée un modèle tridimensionnel qui utilise des données réelles et permet aux clients d'avoir un aperçu global (*fly-through*) d'un local à tout moment pendant le processus de conception, et de visualiser tout ajustement de façon dynamique. Nous estimons que cet aperçu global est unique dans le secteur et fait en sorte que toutes les parties comprennent exactement ce que le client recevra. L'utilisation de la technologie tridimensionnelle de style jeu vidéo dans un contexte de conception est exclusive à DIRTТ. À notre avis, cette approche de conception exclusive et nos nombreux autres brevets jouent un rôle déterminant dans nos activités et sont la raison même de notre succès. Se reporter à la rubrique « Propriété intellectuelle ».

« *Convaincre* ». À notre avis, grâce à ICE qui permet d'éliminer une grande partie de l'incertitude qui accompagne le processus de construction traditionnel, nous disposons d'un avantage concurrentiel pour remporter des projets de construction. Nous sommes d'avis que la capacité d'établissement des spécifications de ICE, combinée à sa capacité de création instantanée de dessins d'atelier et de devis, est révolutionnaire dans le secteur. ICE automatise également d'autres aspects du processus de vente et de fabrication, y compris l'inventaire des produits et le catalogage, les devis, la présentation des commandes, la fabrication des pièces et la gestion de la production.

« *Livrer* ». Dès le moment où nous nous voyons octroyer un projet, ICE nous permet de concevoir instantanément et de fabriquer rapidement des solutions DIRTТ personnalisées. Les données propres à un projet qui sont créées dans ICE sont transférées directement à des machines à commande numérique par ordinateur, ce qui réduit les délais de mise en production et les taux de reprises de travaux non conformes. Nous répartissons la production parmi nos unités de production en fonction de leur proximité et de leur capacité. Quelles que soient l'usine ou les usines de DIRTТ qui seront finalement chargées de fabriquer les composantes d'un projet, ICE a été conçu de façon à assurer la conformité des résultats de la production.

Solutions DIRTТ

Nous livrons des solutions complètes pour les espaces intérieurs : Murs DIRTТ; Système électrique DIRTТ; Réseaux DIRTТ; Menuiserie préfabriquée DIRTТ; Plafonds DIRTТ et Planchers DIRTТ. Chacune de ces solutions peut être utilisée séparément ou être combinée aux autres. Toutes les solutions DIRTТ sont conçues pour s'intégrer harmonieusement l'une à l'autre ainsi que dans l'espace existant d'un client.

Murs DIRTТ

Les murs DIRTТ ont été conçus pour s'intégrer harmonieusement à la technologie actuelle et future tout en soutenant la totalité des meubles et de la menuiserie préfabriquée (ébénisterie) dans notre

système de support horizontal breveté. Fabriqués avec un cadre en aluminium, les murs DIRTТ peuvent être en verre et en aluminium, ou être composés de panneaux de bois certifié par le Forest Stewardship Council (FSC), de verre laqué à l'arrière ou de panneaux de fibres à densité moyenne fixés au cadre. Tout un éventail de finitions écologiques peut être utilisé avec les murs DIRTТ, y compris de la peinture non toxique, des placages, des surfaces antimicrobiennes et des graphismes imprimés numériquement de toutes les dimensions. Les murs DIRTТ ont été conçus pour remplacer les murs mitoyens traditionnels construits avec des poteaux d'ossature murale et des cloisons sèches ou des plaques de plâtre. Les murs DIRTТ sont préfinis et peuvent intégrer des solutions du système électrique DIRTТ et des réseaux DIRTТ (conçues dans ICE dans le cadre de la solution globale) dans le but de combiner les activités de divers corps de métiers, y compris les travaux liés à la charpente, à l'électricité, aux données, aux cloisons sèches, à l'application de rubans, à la peinture et à la finition de la charpenterie dans le cadre d'une solution unique. Après l'installation, les murs DIRTТ peuvent être reconfigurés et/ou réutilisés, ce qui confère une certaine souplesse, réduit les dépenses futures et réduit au minimum les perturbations dues aux rénovations.

Système électrique DIRTТ

Le système électrique DIRTТ est un système modulaire prêt-à-brancher conçu pour l'installation de câblage électrique. Il peut être utilisé dans des intérieurs préfabriqués ou construits de façon traditionnelle. Ses raccordements simples et ses assemblages contrôlés en usine sont intégrés dans la conception globale de l'espace au moyen de ICE et ont été conçus pour que des tâches qui sont habituellement exécutées par des électriciens certifiés puissent l'être par des journaliers en construction formés. Cette approche permet de réduire le coût du système électrique ainsi que le temps d'installation.

Réseaux DIRTТ

Les réseaux DIRTТ complètent le système électrique DIRTТ et proposent un système de données modulaire prêt-à-brancher. Les réseaux DIRTТ, qui intègrent ICE, permettent de réduire au minimum les coûts de main-d'œuvre liés à l'installation et procurent une souplesse continue grâce à la fonctionnalité prêt-à-brancher. Les solutions de données arrivent sur les lieux déjà construits et testés, ce qui vient réduire le temps et les coûts d'installation.

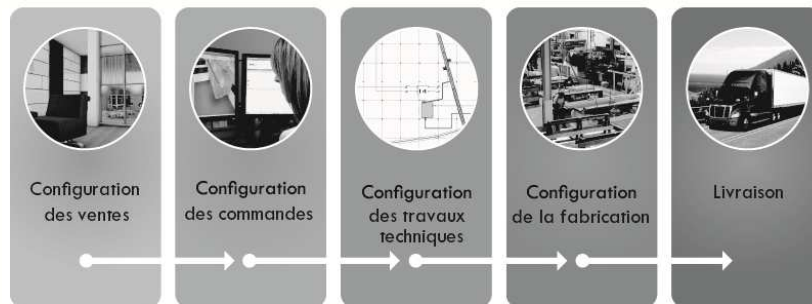
Menuiserie préfabriquée DIRTТ

La menuiserie préfabriquée DIRTТ englobe l'ébénisterie et tout autre travail du bois personnalisé. Elle a été conçue de façon à combiner la vitesse et la qualité d'une solution préfabriquée au haut niveau d'une solution d'artisan personnalisée. ICE procure des capacités de conception paramétrique pour la menuiserie préfabriquée DIRTТ, ce qui donne une souplesse exceptionnelle pour les intérieurs existants ou les nouveaux espaces, sans les coûts ou les délais supplémentaires habituellement associés à une personnalisation.

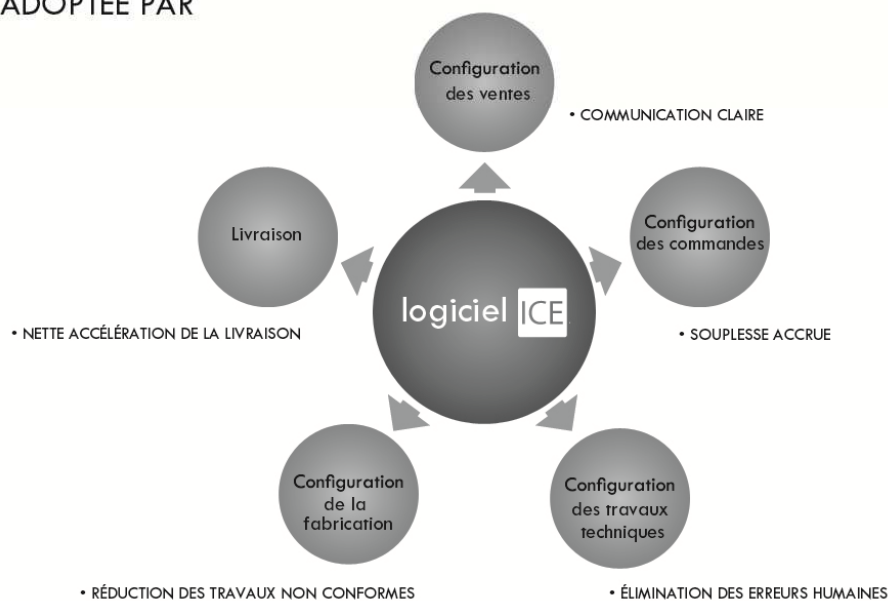
Planchers/Plafonds DIRT

Les planchers et les plafonds DIRT sont habituellement utilisés conjointement avec le système électrique DIRT et les réseaux DIRT, et le système de données et le système électrique prêt-à-brancher sont intégrés dans les planchers afin que les clients aient une plus grande souplesse en ce qui concerne leurs besoins en électricité et en infrastructures. Les planchers et les plafonds DIRT sont conçus pour permettre une installation rapide et un accès facile aux éléments liés aux réseaux et à l'électricité.

APPROCHE TRADITIONNELLE



APPROCHE ADOPTÉE PAR DIRT



En 2011, McGraw-Hill Construction a réalisé une étude afin d'évaluer l'étendue et la portée de l'utilisation des processus de construction faisant appel à la préfabrication et à la modularisation, et d'analyser l'incidence de ces processus sur la productivité. À l'issue d'un sondage auprès de professionnels du secteur tels que des ingénieurs, des architectes et des entrepreneurs, McGraw-Hill Construction en est arrivée à la conclusion que les processus faisant appel à la préfabrication et à la modularisation, comme ceux que nous utilisons, avaient une incidence favorable sur les échéanciers et les budgets des projets comparativement aux techniques de construction traditionnelle. En règle générale, ces processus permettent de raccourcir les échéanciers des projets (parfois de un mois ou

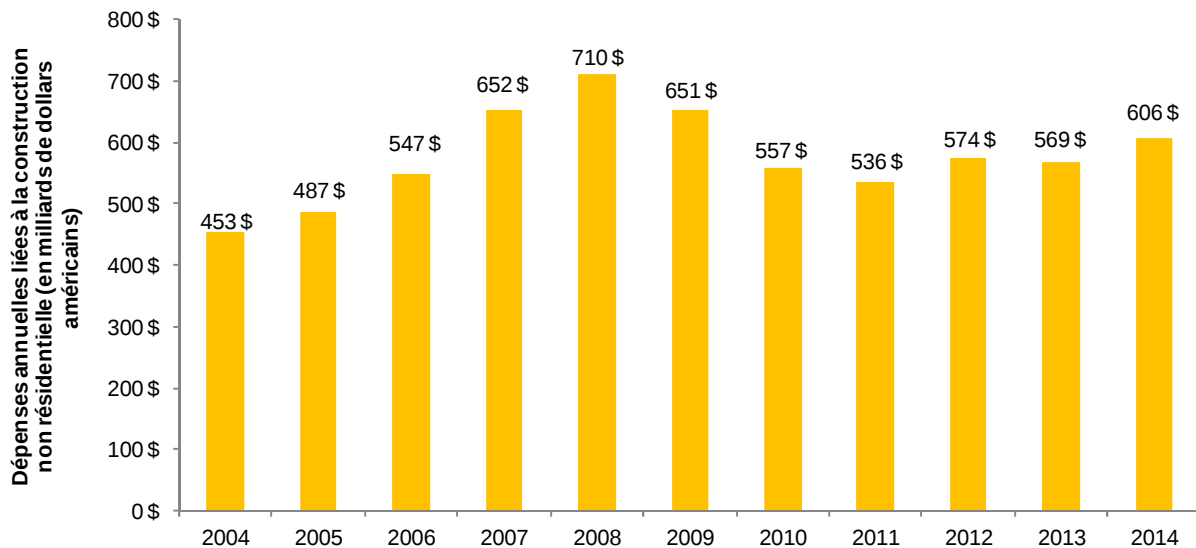
plus), de réduire les coûts d'achat et d'installation, d'accroître la sécurité sur les chantiers et d'éliminer une grande quantité des déchets qui y sont produits. De plus, ces processus permettent la sélection et l'installation de matériaux de construction de meilleure qualité. [Source : *Smart Market Report, Prefabrication and Modularization : Increasing Productivity in the Construction Industry* de McGraw-Hill Construction.] Notre utilisation de processus de construction faisant appel à la modularisation, tout en offrant les avantages susmentionnés, est renforcée par ICE et la capacité de ce logiciel d'offrir les dimensions personnalisées, le caractère fonctionnel et la finition associés à des ouvriers spécialisés.

Survol du secteur

Débouchés

Le secteur de la construction est un des principaux secteurs d'activité mondiaux. Il comprend la construction de nouvelles structures et l'agrandissement ou la modification de structures en place ainsi que l'entretien, la réparation et les améliorations locatives de celles-ci. À titre d'exemple, le marché total de la construction aux États-Unis se chiffrait à 961 milliards de dollars américains en 2014, dont 606 milliards de dollars américains étaient attribuables à la construction non résidentielle. Ces chiffres visent à la fois les nouvelles constructions et les projets de rénovation. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2014, 77 % de nos produits d'exploitation étaient générés aux États-Unis. Bien que le marché américain non résidentiel ait connu un repli entre 2008 et 2011, nos produits d'exploitation ont continué d'augmenter au cours de cette même période et nous nous attendons à ce que la croissance des produits et la rentabilité éventuelle de nos activités bénéficient de l'amélioration du marché de la construction non résidentielle aux États-Unis. Les budgets de construction de nos clients peuvent fluctuer en fonction de la conjoncture économique et des conditions d'affaires; par conséquent, toute amélioration de celles-ci devrait entraîner une augmentation de la demande pour les solutions DIRT. À notre avis, nous sommes bien positionnés pour une croissance future lorsque le marché américain prendra de l'expansion. Dans la mesure où un ralentissement économique se répercuterait sur nos clients, la demande pour les solutions DIRT pourrait en souffrir. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Le graphique qui suit résume les dépenses annuelles totales liées à la construction non résidentielle aux États-Unis depuis 2004.

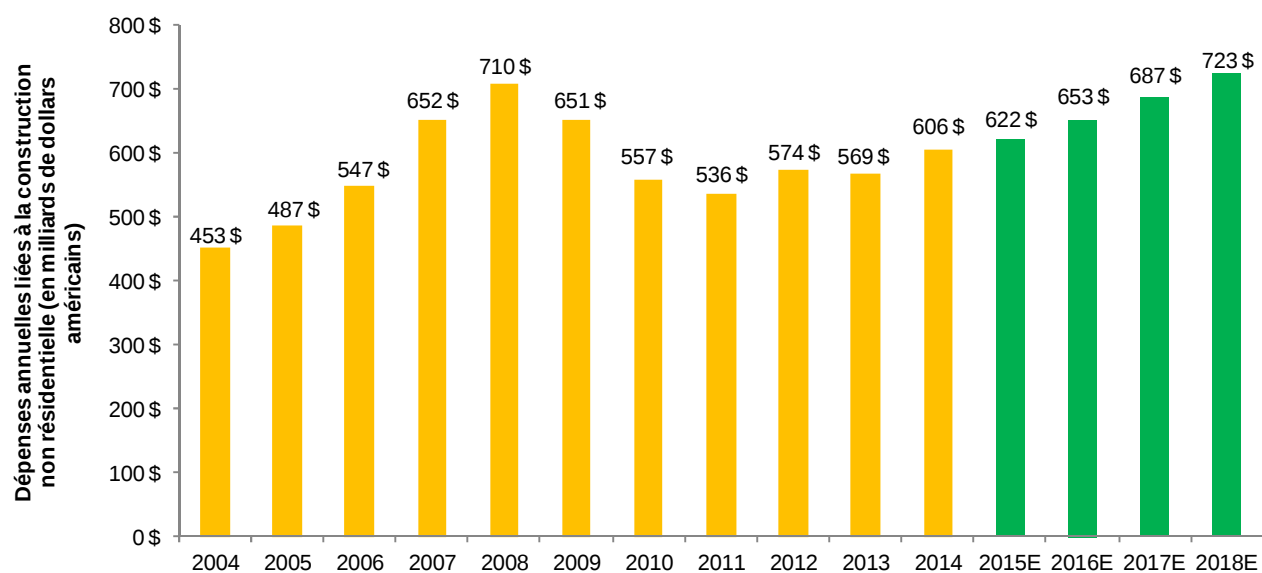


Source : Census Bureau des États-Unis, www.census.gov/construction/c30/historical_data.html

Tendances favorables dans le secteur de la construction

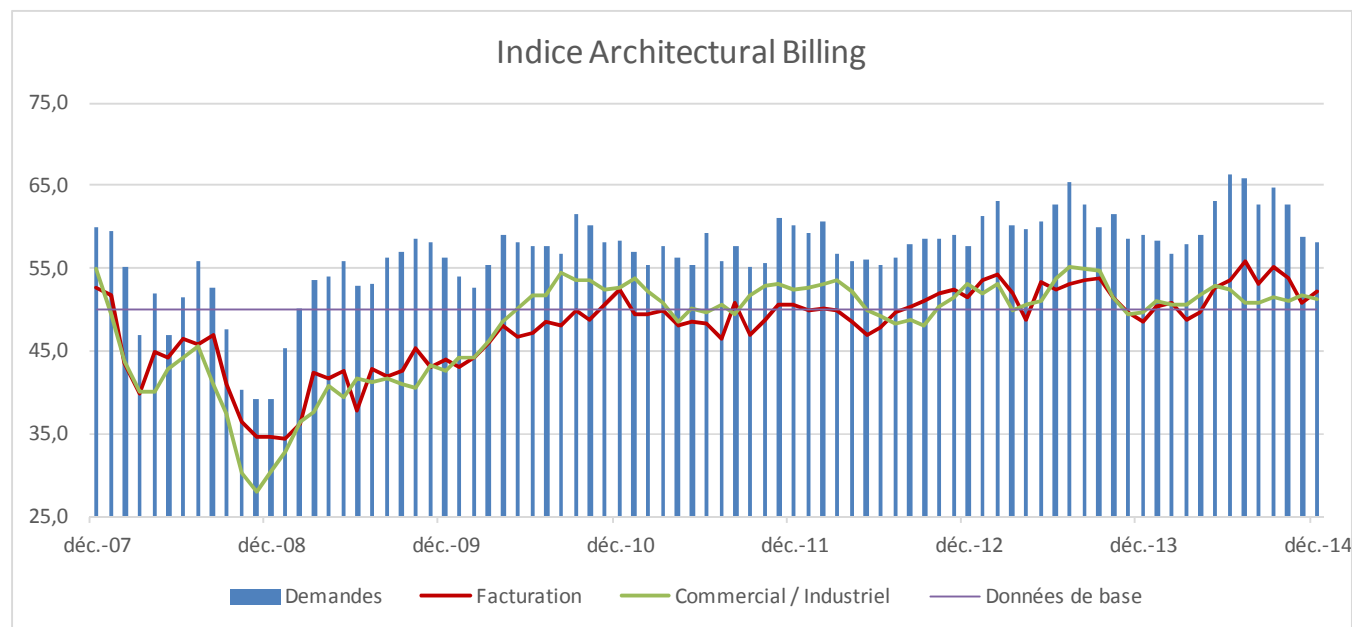
Augmentation des dépenses totales liées à la construction

Les dépenses totales liées à la construction non résidentielle aux États-Unis se sont chiffrées à 606 milliards de dollars américains en 2014 et, selon les prévisions, elles devraient atteindre 723 milliards de dollars américains en 2018. Nous sommes d'avis que les tendances à long terme de croissance de la population, de détérioration des infrastructures et d'évolution des besoins pour les immeubles, découlant à la fois de changements socioéconomiques et technologiques, laissent entendre que les activités du secteur de la construction continueront de croître.



Source : US Markets Construction Overview 2015 du FMI

Nous croyons que l'indice appelé Architecture Billings Index (« ABI ») est un indicateur clé du nombre de projets dans le cadre desquels DIRTТ devrait pouvoir soumissionner. Indicateur économique essentiel du secteur de la construction, l'indice ABI tient compte du délai d'environ 9 à 12 mois qui sépare la facturation par les architectes et l'engagement des dépenses de construction aux États-Unis. Il est issu d'un sondage visant à établir si les sociétés d'architecture ont enregistré une augmentation, une diminution ou le maintien du montant global de leur facturation au cours du dernier mois. La valeur de référence de cet indice ABI mensuel correspond à 50; une valeur supérieure à 50 indique une hausse globale de la facturation, tandis qu'une valeur inférieure à 50 indique une baisse. Pendant la majeure partie de 2014, la valeur de l'indice ABI s'est maintenue au-dessus de 50, à l'exception des mois de mars et d'avril, en raison des conditions météorologiques défavorables au cours de ces mois. Nous demeurons convaincus que les dépenses de construction augmenteront dans tous les secteurs, de sorte que l'indice continuera de se redresser tout au long de 2015 et de 2016. La valeur de l'indice ABI en janvier 2015 s'est établie à 49,9, probablement en raison des conditions météorologiques de l'hiver.



Source : The American Institute of Architects

Adoption croissante de solutions de construction préfabriquée

À notre avis, la conjoncture du marché qui est à l'origine des échéanciers de construction de plus en plus serrés et de la pression à la baisse sur les prix a fait de la productivité une priorité stratégique pour le secteur de la construction, ce qui amène les entrepreneurs à revoir leurs méthodes de construction. Nous estimons qu'une utilisation accrue des technologies, de la préfabrication, du préassemblage et de la modularisation sont les voies principales à suivre par le secteur de la construction s'il veut améliorer sa productivité et son efficacité. Les solutions préfabriquées mitigent également le risque lié à la construction dans la mesure où les délais de mise en production et d'installation sont réduits, et elles créent une certitude quant aux coûts et permettent un contrôle accru de la qualité.

Accroissement des coûts de la construction traditionnelle

Les coûts de la construction traditionnelle dépendent des coûts de main-d'œuvre, des coûts des matériaux et des coûts de financement. Nous sommes d'avis que d'importantes pressions sur les coûts exercées par des facteurs inflationnistes, comme des coûts de main-d'œuvre accrus et des coûts des matériaux, des taux d'intérêt et des coûts du capital à la hausse, viennent appuyer davantage la proposition de valeur unique que DIRTТ fait à ses clients.

Importance accordée à la souplesse de l'aménagement et au design

À notre avis, la souplesse future, l'intégration avec la technologie et le design occupent une place grandissante dans la rénovation et la construction d'intérieurs.

Défis de la construction traditionnelle et façon dont DIRTТ les relève

Défis de la construction traditionnelle Façon dont DIRTТ les relève

Imprévisibilité

L'incertitude est courante dans le secteur de la construction. Tout changement apporté à une commande de matériaux ou à un échéancier peut faire croître les coûts et retarder la réalisation d'un projet. Les erreurs de communication peuvent entraîner une hausse des coûts des matériaux et des coûts de main-d'œuvre. Notre logiciel ICE exclusif a été conçu pour automatiser l'ensemble du processus de construction, depuis la conception et l'établissement des spécifications et des prix à la préparation des dessins d'atelier, des données de fabrication pour DIRTТ et les fournisseurs, des dessins d'installation et des élévations. De cette façon, nous pouvons améliorer les délais de mise en production qui caractérisent le secteur en plus d'offrir une certitude quant aux coûts et une grande qualité.

Personnalisation limitée

Dans la construction traditionnelle, le dimensionnement standard des matériaux et d'autres éléments ainsi que les méthodes de construction employées viennent souvent limiter la personnalisation qu'un concepteur peut offrir à un coût raisonnable. Notre logiciel ICE exclusif intègre la conception paramétrique à la technologie de conception assistée par ordinateur pour que les clients puissent concevoir des solutions personnalisées complètes pour leurs espaces intérieurs avec un nombre quasiment infini de matériaux et de configurations.

Défis de la construction traditionnelle Façon dont DIRTТ les relève

Contrôle de la qualité déficient

L'uniformité et la qualité peuvent faire défaut dans la construction traditionnelle et parfois des reprises fréquentes et coûteuses s'imposent. La préfabrication s'appuie sur l'automatisation et sur un environnement de fabrication contrôlé pour produire des solutions de grande qualité qui sont uniformes mais très standardisés. Notre équipe de fabrication utilise une technologie de pointe étroitement intégrée à un environnement de fabrication contrôlé afin de réduire considérablement les erreurs et les lacunes de construction tout en produisant une solution totalement personnalisée.

Reconfiguration et souplesse future

Il peut être coûteux de faire des rénovations ou de procéder à une réinstallation, sans compter l'important capital humain et le temps que ces opérations mobilisent. Les solutions DIRTТ sont conçues pour procurer une souplesse parfaite et une interconnectivité avec la technologie, les meubles, la menuiserie préfabriquée ou les solutions DIRTТ qui ont été utilisés précédemment ou qui le seront dans l'avenir. De cette façon, les clients peuvent reconfigurer et adapter leurs espaces tout en réduisant les travaux de démolition et l'enlèvement de déchets qui amènent à la fois désordre et perte de temps.

Gestion de projets et exécution inefficaces

Dans un projet de construction traditionnel, les entrepreneurs généraux doivent souvent gérer tous les aspects de l'installation en suivant rigoureusement les différentes étapes du processus. En général, l'ossature des murs doit être construite avant les planchers, qui sont suivis des travaux électriques et des réseaux de données. Ce processus est alors suivi de l'installation des cloisons sèches, de l'application de rubans, de la peinture et de la finition de la charpenterie. Ensuite, c'est le tapis qui doit être posé autour des murs, ce qui donne lieu à un important gaspillage. Des gens de métier certifiés doivent habituellement installer chaque aspect du projet; le passage de ces travailleurs sur le site selon un ordre déterminé et les visites obligatoires des inspecteurs ainsi que l'obtention des approbations nécessaires peuvent entraîner de sérieux retards.

Défis de la construction traditionnelle Façon dont DIRTТ les relève

ICE réduit la possibilité d'erreurs humaines pendant le processus de conception, d'établissement des spécifications, de fabrication et d'installation. Les solutions DIRTТ incluent les divers aspects de la construction traditionnelle, soit les murs, le système électrique, les données et la menuiserie préfabriquée. Toutefois, à la différence de ce qui se passe dans un projet de construction traditionnelle où les matériaux sont livrés et ensuite coupés selon les besoins, les éléments de DIRTТ arrivent sur le site organisés, étiquetés et prêts à être installés. Les solutions DIRTТ ont pour objet de mitiger le risque d'erreurs d'exécution en réduisant non seulement le nombre de gens de métier sur le site, mais également le temps qu'ils y passent.

Défis liés à la main-d'œuvre

Dans bien des marchés, il est difficile de trouver des travailleurs qualifiés. Les pénuries de gens de métier qualifiés sont courantes et ce sont souvent des travailleurs non qualifiés qui comblent le vide. À notre avis, le fait de regrouper en une solution intégrée fondée sur ICE les processus dont se chargent normalement des gens de métier qualifiés permet de réduire la dépendance envers les travailleurs qualifiés pour fournir un produit personnalisé de grande qualité.

Avantages concurrentiels de DIRTТ

Notre position de chef de file sur le marché en tant que fabricant de solutions de construction d'intérieurs préfabriqués, personnalisés et durables découle de trois avantages concurrentiels distincts, qui s'appuient tous sur notre culture unique.

Notre clé de voûte est notre culture et nous sommes fermement convaincus qu'il s'agit là d'un avantage concurrentiel unique et difficile à copier. Nous nous efforçons de maintenir une culture dans laquelle chaque employé est fier de chaque projet qu'il mène à bien et, surtout, des solutions uniques que nous proposons à nos clients. L'approche client que nous avons adoptée permet de créer des liens solides et durables avec nos clients dans le but de s'assurer qu'ils fassent à nouveau affaire avec nous dans l'avenir.

Dans nos bureaux, nous visons à créer des aires de travail qui favorisent le travail en équipe, la créativité, la résolution de problèmes et la collaboration. À notre avis, la nature même de ICE et les solutions personnalisées qu'elle est en mesure de créer sont propices à une culture de créativité. Cette créativité est renforcée par notre environnement de travail collaboratif unique qui permet aux employés de travailler ensemble dans un environnement de travail non traditionnel qui est basé sur des aires de travail ouvertes dans lesquelles aucun employé n'a de bureau privé, des cuisines

entièrement équipées et des aires de repas pour tous les employés, des activités et des rassemblements hebdomadaires pour socialiser et bon nombre d'autres activités, organisées notamment dans le cadre de campagnes de financement ou de services à la communauté. C'est la somme de ces éléments qui, à notre avis, contribue à la création d'un environnement de travail agréable, stimulant et enrichissant. Bon nombre des employés sont également actionnaires.

Pour qu'une entreprise puisse se développer et croître, elle a impérativement besoin d'employés très motivés et bien formés. Le plus haut niveau de satisfaction des clients ne peut être atteint que si le service à la clientèle et la livraison sont de qualité supérieure. Nous avons favorisé une culture d'habilitation dans laquelle les employés sont encouragés à trouver des solutions et à prendre des décisions pour que l'expérience de chaque client soit exceptionnelle.

Technologie de pointe exclusive

Nous estimons que notre technologie de pointe exclusive est unique dans le secteur et, à notre connaissance, aucun concurrent ne possède de technologie intégrant des volets de vente, de passation des commandes, de travaux techniques et de fabrication, ainsi que les processus liés à la livraison et à l'installation, dans une seule plateforme logicielle. Notre technologie exclusive est bien établie et protégée par 97 brevets (en plus de 143 autres brevets en instance). Se reporter à la rubrique « Propriété intellectuelle ».

ICE permet d'automatiser une grande partie des tâches de la main-d'œuvre qualifiée qui est traditionnellement requise pour préparer les propositions de prix et fabriquer les solutions de construction d'intérieurs, y compris les étapes gruge-temps et propices aux erreurs que sont la présentation de la conception, l'établissement des spécifications des produits, la préparation des propositions de prix, la présentation des commandes, la fabrication des pièces et la gestion de la production. Cette approche nous permet de réduire globalement les échéanciers et les travaux à compléter des projets. ICE fabrique les composantes à partir de données réelles, à la différence des méthodes traditionnelles qui consistent à revoir manuellement les données existantes. À notre avis, ICE nous confère un avantage significatif par rapport à nos concurrents, qui utilisent habituellement une série de plateformes logicielles non reliées plutôt qu'une seule solution logicielle comme ICE.

Réseau de vente et de partenaires de distribution



Au 31 décembre 2014, nous comptons 99 partenaires de distribution dans 177 emplacements sur cinq continents. Les partenaires de distribution doivent investir dans leur propre équipe DIRT régionale, composée d'au moins un promoteur, un concepteur et un gestionnaire de projets, et dans des CAV pour montrer aux clients le potentiel des solutions DIRT, en plus d'acheter la trousse du logiciel ICE. Actuellement, plus de 550 personnes travaillent pour les partenaires de distribution, et ce, sans frais pour nous. Ces personnes se consacrent à appuyer nos ventes, notre gestion de projets et nos services et à sensibiliser davantage les marchés desservis par le partenaire de distribution. Les partenaires de distribution se servent de ICE pour les présentations aux fins de marketing, les démonstrations en direct, les conceptions de projets et la préparation des spécifications détaillées pour commander les solutions DIRT. Au cours des trois dernières années, les partenaires de distribution ont investi en moyenne environ 1,4 million de dollars par année dans des solutions DIRT pour leurs CAV. Nous estimons que les investissements réalisés par les partenaires de distribution permettent de mieux faire connaître et accepter la marque dans les marchés qu'ils desservent. Nous croyons également que les solutions DIRT représentent pour les partenaires de distribution l'occasion de générer d'importants produits d'exploitation, de se lancer sur des marchés en expansion, de se positionner comme chef de file technologique dans leurs territoires respectifs et de rejoindre une nouvelle clientèle pour d'autres solutions de construction, de mobilier et d'espaces commerciaux dans leurs portefeuilles.

Nous soutenons notre réseau de partenaires de distribution avec l'aide de représentants DIRTТ directs qui travaillent de concert avec les promoteurs de DIRTТ des partenaires de distribution. Les experts du secteur et des produits de DIRTТ collaborent avec les partenaires de distribution dans le cadre de projets de prospection de clientèle. Nos gestionnaires de projets et nos techniciens itinérants procurent un soutien aux projets et un service après fabrication spécifiques avec les partenaires de distribution dans un souci de garantir une expérience client solide tout au long du processus de construction.

Solutions complètes uniques et novatrices

À notre avis, le fait que notre équipe de direction connaisse si bien son secteur nous permet de sans cesse innover et développer nos produits et nos technologies. Même si un nombre considérable de sociétés du secteur de la construction traditionnelle peuvent construire des intérieurs semblables à ceux des solutions DIRTТ, nous croyons que nous sommes la seule société sur le marché qui est en mesure de fournir une solution complète intégrée. Qui plus est, grâce à ICE, les clients peuvent concevoir des plans personnalisés complets avec une grande variété de matériaux et de configurations. Les produits modulaires, comme les cloisons ou les murs mitoyens, avaient souvent la réputation d'être bon marché et non souhaités dans les années 1990 et au début des années 2000. La palette de ICE a été conçue pour dissiper ces réticences et donner aux concepteurs un choix de matériaux qui conviendrait aux goûts et au budget des clients les plus exigeants. Pour ce qui est du développement de produits, nous avons pour principe de base que les produits devraient favoriser une souplesse future. Dès lors, nos solutions de produits et les solutions DIRTТ ont été et continuent d'être conçues pour s'intégrer harmonieusement dans les moutures actuelles de certaines conceptions et les nouvelles solutions et d'être reconfigurées pour fonctionner avec les technologies ou les solutions de tierces parties exigées par le client. Cette approche en ce qui concerne le développement de produits, conjuguée aux capacités de conception de ICE, sous-tend la capacité de DIRTТ de procurer à ses clients une solution complète et a permis d'obtenir bon nombre de brevets et de caractéristiques techniques exclusives.

Concurrence

Vu dans son ensemble, le marché de la construction d'intérieurs est fragmenté et très concurrentiel. Parmi nos concurrents figurent : des sociétés de construction traditionnelle; des monteurs de charpentes; des applicateurs de cloisons sèches; des peintres; des électriciens; des ébénistes; des designers d'intérieurs; ainsi que des fabricants de systèmes modulaires. Nous estimons que les sociétés de construction traditionnelle et les gens de métier sont nos principaux concurrents. Cependant, tous nos concurrents soumissionnent l'ensemble des projets de construction (ou certains de leurs aspects). Nous nous attendons à ce que la concurrence s'intensifie au fur et à mesure que le marché de la construction continuera de s'améliorer.

À notre avis, les principaux facteurs sur lesquels repose la concurrence dans le secteur de la construction d'intérieurs sont les suivants :

- la rapidité : délai de fabrication et d'installation, propositions de prix;

- le prix : coût d'ensemble du projet;
- la qualité : solutions durables de haute qualité;
- la polyvalence : solutions novatrices et multiples;
- les ressources : capacité de travailler sur plusieurs installations et solutions de design en parallèle;
- la personnalisation : capacité d'offrir des solutions fabriquées haut de gamme entièrement personnalisées, à un coût concurrentiel;
- le service : expérience globale du client, de la vente à la livraison sans oublier le service après livraison.

Nous estimons que nous offrons des avantages concurrentiels eu égard aux facteurs ci-dessus. Se reporter à la rubrique « Avantages concurrentiels de DIRTТ ». Toutefois, bon nombre de nos concurrents actuels et futurs jouissent d'un nom beaucoup mieux connu, d'un historique d'exploitation plus long, de budgets de commercialisation supérieurs et de ressources beaucoup plus importantes que nous. Nos concurrents pourraient être en mesure de consacrer davantage de ressources au développement, à la promotion et à la vente de leurs produits et de leurs services que nous, ce qui pourrait leur permettre de répondre plus rapidement et efficacement aux nouvelles technologies ou à l'évolution des besoins de la clientèle. En outre, nous pourrions devoir composer avec une réduction des prix à court terme dans le cadre de grands projets de construction de la part de nos concurrents si ces derniers acceptent des projets à perte afin de s'assurer du travail. Enfin, nos concurrents pourraient offrir ou développer des produits ou des services qui seraient supérieurs à ceux de DIRTТ ou obtiendraient une meilleure acceptation sur le marché. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Concurrence ».

Stratégie de croissance

Accroître la pénétration des marchés actuels

À notre avis, il existe de véritables occasions d'obtenir de nouvelles commandes pour des solutions DIRTТ supplémentaires ainsi que d'inciter d'autres acteurs du même marché d'investir dans des solutions DIRTТ. L'accroissement de la clientèle acquise devrait être un élément crucial de notre stratégie de croissance. Depuis 2010, notre liste de la clientèle acquise inclut divers chefs de file dans leur secteur comme la Duke University, Enbridge Inc., Google Inc., Microsoft Corporation, le ministère de la Santé du Royaume d'Arabie saoudite, Panasonic Corporation, Seattle Children's Hospital, Suncor Énergie Inc. et University of Phoenix, Inc.

Nous nous appuyons sur le travail de notre équipe spécialisée dans les ventes ainsi que sur les membres de l'équipe des ventes des partenaires de distribution pour repérer des occasions de projets. De plus, les partenaires de distribution sont chargés d'apporter le soutien qui s'impose au niveau local, notamment dans le cadre de l'installation et du service après-vente. Nous aidons notre réseau de partenaires de distribution des façons suivantes :

- en continuant de développer notre technologie exclusive et les solutions DIRTТ;
- en embauchant des experts du secteur, des membres de l'équipe de prospection de clientèle et des membres de l'équipe des ventes de DIRTТ supplémentaires;
- en offrant d'autres occasions de réseautage et de formation;
- en multipliant les démarches de marketing et de promotion des ventes auprès des entrepreneurs généraux et du secteur de la construction dans son ensemble.

Depuis que nous avons lancé la vente commerciale de nos produits en mai 2005, nous avons connu une croissance rapide. De ce fait, bon nombre de partenaires de distribution potentiels ont fait part de leur volonté de représenter DIRTТ dans leur marché local et régional. Nous faisons une analyse de chacun de ces partenaires potentiels pour évaluer la vigueur de leur marché, leur sens des affaires, les antécédents de leur marché, l'investissement potentiel et leurs compétences dans le secteur. En outre, nous identifions de nouveaux partenaires de distribution potentiels en nous basant sur les recommandations que nous recevons de clients, d'architectes, de concepteurs et de professionnels du secteur de la construction ou en faisant une sélection parmi les personnes qui nous sont présentées par ces derniers.

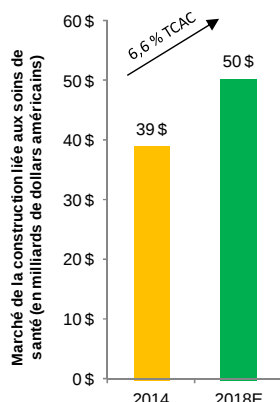
Ouvrir de nouveaux marchés géographiques

Par le passé, nous avons réalisé la quasi-totalité de nos produits d'exploitation en Amérique du Nord avec quelques projets internationaux périodiques réalisés pour des partenaires de distribution établis en Amérique du Nord. Nous entendons ajouter de nouveaux partenaires de distribution pour attirer des clients sur de nouveaux marchés géographiques à l'extérieur de l'Amérique du Nord. En 2011, nous nous sommes entendus avec notre premier partenaire de distribution international en Arabie saoudite. Deux autres partenaires de distribution internationaux ont par la suite été ajoutés en Corée du Sud et en Inde en 2012. Nous explorons actuellement de nouvelles occasions de partenariat international au Koweït, aux Émirats arabes unis, en Corée du Sud, à Singapour et au Royaume-Uni et continuerons de définir de nouvelles occasions d'expansion à mesure qu'elles se présentent.

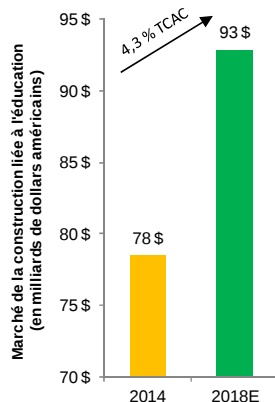
Pénétrer de nouveaux secteurs

Nous nous sommes initialement concentrés sur les espaces commerciaux et nous sommes depuis ouverts au secteur public ainsi qu'aux secteurs des soins de santé et de l'éducation. En outre, nous entendons saisir de nouvelles occasions dans le secteur de l'accueil et le secteur résidentiel. La croissance dans les secteurs des soins de santé, de l'éducation, de l'accueil et dans le secteur résidentiel devrait être marquée, comme le montrent les graphiques suivants, et les efforts déployés dans ces secteurs ont permis d'élargir de façon importante notre marché potentiel :

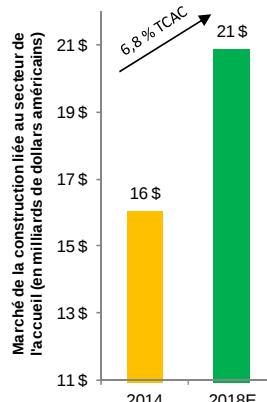
Soins de santé



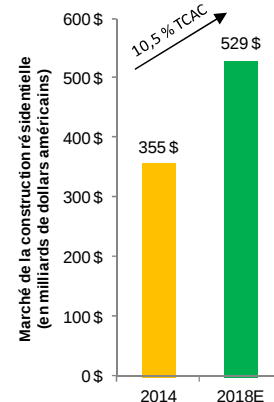
Éducation



Accueil



Construction résidentielle



Source : US Markets Construction Overview 2015 du FMI

Continuer d'investir dans ICE et dans de nouvelles solutions de construction d'intérieurs novatrices

Nous estimons que les solutions DIRT constituent une solution de rechange viable à la construction traditionnelle dans tous les secteurs de l'industrie de la construction et qu'une augmentation continue des activités de construction devrait entraîner une nouvelle hausse de nos produits. Nous prévoyons investir des ressources supplémentaires, y compris continuer à développer ICE et à développer de nouvelles solutions DIRT et des projets d'essai, afin de saisir d'autres occasions qui se présentent dans les secteurs des soins de santé et de l'éducation et le secteur public, et les nouvelles occasions qui se présentent dans le secteur de l'accueil et le secteur résidentiel de l'industrie de la construction. Notre équipe de développement de produits a été agrandie et le sera dans l'avenir afin qu'elle puisse relever les défis propres à chaque secteur et saisir les occasions qui s'y présentent. Nous nous attendons également à ce que le soutien continu apporté à notre réseau de partenaires de distribution permette de pénétrer de nouveaux secteurs.

Propriété intellectuelle

Nos brevets, nos marques de commerce, nos marques de service, nos emballages, nos secrets commerciaux, nos droits d'auteur, nos noms de domaine et toute autre propriété intellectuelle nous appartenant jouent un rôle capital dans notre entreprise. Nous nous appuyons sur les lois sur les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur ainsi que sur les conventions sur la protection des secrets commerciaux, les conventions de confidentialité et/ou les contrats de licence que nous concluons, notamment avec nos employés, nos utilisateurs et nos fournisseurs, pour protéger nos droits exclusifs. Nous déposons nos brevets et nos marques de commerce comme nous le jugeons approprié. En date du 31 décembre 2014, nous possédions les brevets qui suivent relativement à divers aspects des solutions DIRT et de ICE :

Territoire	Brevets délivrés	Demandes en instance
Canada	28	39
États-Unis	49	58
Union européenne	20	20
Traité de coopération en matière de brevets	-	26
Total	97	143

Brevets notables

Système mural reconfigurable intégré – Brevet américain 8,024,901 / Brevet canadien 2,516,083

Ce brevet protège la souplesse et le caractère modulaire et reconfigurable des murs DIRT. Nous estimons que les comportements du produit qui sont protégés par ce brevet sont ceux-là mêmes qui permettent de réaliser notre objectif de fournir des solutions totalement personnalisées et la possibilité de reconfigurer le tout rapidement et sans trop d'efforts. Ce brevet inclut plusieurs revendications dépendantes qui couvrent les éléments de multimédia intégrés et leur système de montage horizontal.

Logiciel de conception intégrant un rendu tridimensionnel efficient – Brevet américain 7,249,005 / Brevet canadien 2,577,205

Ce brevet protège l'utilisation unique d'une technologie de jeu vidéo tridimensionnelle dans ICE. À notre avis, la façon dont ICE met à profit les moteurs de jeu vidéo pour son environnement tridimensionnel permet de créer de plus grands modèles de conception tout en procurant une navigation plus intuitive et plus fluide de la conception comparativement à ce que peuvent faire d'autres programmes de conception mis en vente.

Capture de l'intention de conception d'un utilisateur au moyen d'objets résolubles 7,277,830 / Brevet canadien 2,577,202

Ce brevet protège la capacité de ICE de recalculer sans cesse les données et tous les éléments et renseignements connexes qui interviennent dans la conception à mesure que le client introduit de nouveaux éléments ou change des éléments existants.

Intégration d'un logiciel de conception orientée objet à un logiciel de conception assistée par ordinateur (« CAO ») à base d'enregistrements - Brevet américain 7,908,296

Ce brevet protège la capacité de ICE de s'intégrer à d'autres applications de CAO, comme AutoCad. D'autres solutions de logiciel de conception utilisent une fonctionnalité import/ export de base ou un logiciel d'intégration intergiciel supplémentaire en vue d'atténuer l'intégration de diverses applications tierces de CAO entre applications multiples. À notre avis, ICE est la seule à proposer une véritable intégration harmonieuse à des applications de CAO dans le cadre de laquelle tout changement apporté dans une application de CAO est instantanément et exactement représentée dans l'autre.

Murs mobiles pour construction sur le site - Brevets américains 8,015,766 et 8,176,707

Les comportements du produit qui sont protégés par ces brevets et des brevets connexes sont les caractéristiques fondamentales de DIRTT que sont la souplesse et le caractère reconfigurable, conjuguées à l'assemblage sur le site des murs DIRTT. Ce brevet protège également le processus que nous employons pour achever les configurations murales en verre sans avoir à installer de montants verticaux entre les carreaux de verre, ce qui permet d'avoir un mur avant sans joint, qu'il soit droit, à facettes ou courbé.

Employés

En date du 31 décembre 2014, nous comptons 868 employés travaillant à temps plein dans les domaines fonctionnels qui suivent :

Domaines fonctionnels	Nombre d'employés
Production	527
Ventes et marketing	67
Gestion de projets et soutien aux projets	84
ICE	68
Haute direction et administration	122
Total	868

Immeubles

Nous produisons les solutions DIRTT dans trois grandes unités de production situées au nord-ouest, au sud-est et au sud-ouest de l'Amérique du Nord, ce qui permet de réduire les délais et les coûts liés au transport. Les unités de production sont appuyées par une unité de production accessoire pour les solutions liées au système électrique et aux réseaux qui est située à Kelowna, en Colombie-Britannique. Nous sommes d'avis qu'un des autres avantages clés de ICE est sa capacité à appuyer la production distribuée (*distributed manufacturing*) au moyen d'unités plus petites qui se trouvent à une distance moindre des clients et qui sont en mesure de répondre aux besoins de ceux-ci, ce qui crée des efficiences supplémentaires.

Canada

Notre siège social est situé à Calgary, en Alberta, dans des locaux à bureaux, un CAV et une usine de menuiserie préfabriquée de 72 349 pieds carrés que nous louons. Nous louons également une unité de production de 122 419 pieds carrés et un centre de distribution de 36 253 pieds carrés dans cette même ville, et une unité de production de 28 339 pieds carrés à Kelowna, en Colombie-Britannique. Nous avons un CAV à Toronto, en Ontario qui est loué par DIRTT.

États-Unis

Nous louons une unité de production de 71 855 pieds carrés à Phoenix, en Arizona, et une unité de production de 81 000 pieds carrés à Savannah, en Géorgie. Ice Edge Business Solutions, Inc. loue des

locaux à bureaux à Salt Lake City, en Utah. Nous comptons des CAV à Chicago, à New York, à San Francisco et à Los Angeles. Notre CAV à Chicago nous appartient tandis que les autres CAV sont loués par DIRT.

Royaume-Uni

DIRT et l'un de nos partenaires de distribution américains ont loué des espaces de bureaux à Londres, au Royaume-Uni. Ces espaces de bureaux comprendront un CAV, qui est actuellement à l'étape de la conception, afin de desservir les marchés du Moyen-Orient et d'Europe.

FACTEURS DE RISQUE

Le texte qui suit contient une brève description des caractéristiques de nos activités et de notre secteur qui leur sont propres ou sont particulières et pourraient avoir une incidence importante sur nos activités et notre rendement financier futur, ou constituer des facteurs de risque à cet égard. D'autres risques dont nous ignorons actuellement l'existence, ou que nous jugeons négligeables à l'heure actuelle, pourraient également nuire à nos activités.

Maintien et gestion de la croissance

Notre succès dépendra en partie de notre capacité à maintenir et à gérer notre croissance efficacement. Afin de gérer la croissance prévue de nos activités et de notre personnel, nous devons continuer à améliorer nos contrôles en matière d'exploitation, de finances et de gestion ainsi que nos systèmes et nos méthodes liés à la présentation d'information. La gestion non efficace de notre croissance pourrait entraîner des difficultés pour la Société lorsqu'elle tentera de mettre en place des produits ou de convaincre des clients ou des partenaires de distribution, elle pourrait faire baisser la qualité ou la satisfaction de la clientèle, faire grimper les coûts et occasionner des problèmes au lancement de nouvelles fonctions ou d'autres problèmes d'exploitation; n'importe laquelle de ces difficultés pourrait avoir une incidence défavorable sur notre rendement d'entreprise et nos résultats opérationnels.

Pertes antérieures

Nous avons subi des pertes importantes depuis notre création et n'avons été rentables que pour les exercices clos le 31 décembre 2014, le 30 septembre 2010 et le 30 septembre 2009. Récemment, nous avons subi des pertes nettes de 16,5 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, de 7,1 millions de dollars pour la période de 15 mois close le 31 décembre 2012 et de 4,8 millions de dollars pour l'exercice clos le 30 septembre 2011. Au 31 décembre 2014, notre cumul du déficit se chiffrait à 57,2 millions de dollars. Ces pertes et ce cumul du déficit s'expliquent en partie par les investissements importants réalisés afin d'accroître nos activités et de recruter des clients, de développer davantage nos services offerts par le développement de produits et de logiciels, et de nous doter d'une capacité de production suffisante nous permettant de respecter notre engagement en matière de délais de livraison rapides. Nous nous attendons à ce que nos charges opérationnelles

augmentent dans l'avenir en raison d'une hausse prévue des frais de vente et de commercialisation, des coûts de développement de produits et des frais généraux et administratifs; ainsi, les pertes pourraient se poursuivre dans un avenir prévisible. Le lecteur doit savoir que la croissance de nos produits des activités ordinaires n'est pas représentative de notre rendement futur. Rien ne garantit que nous deviendrons ou demeurerons rentables dans l'avenir.

Nouvelles technologies

Notre succès dépendra en partie de notre capacité à développer nos logiciels et des produits qui répondent à la modification constante de la technologie, à l'évolution des normes du secteur et à la transformation des préférences et des besoins des clients. Nos logiciels et nos produits intègrent des technologies complexes qui pourraient ne pas répondre à ces normes, à ces modifications et à ces préférences. Il se pourrait que nous soyons incapables de réagir efficacement à ces nouveautés en temps voulu, si tant est que nous le faisons. À défaut de réagir rapidement et de façon rentable aux changements en développant des logiciels et de nouveaux produits ou en améliorant nos logiciels et nos produits existants, nous pourrions être incapables de recouvrer des frais de recherche et de développement importants et nos produits d'exploitation pourraient en souffrir.

Concurrence

Nous exerçons nos activités dans un secteur hautement concurrentiel qui évolue et change constamment. Nous nous attendons à ce que cette concurrence s'intensifie au fur et à mesure que de nouveaux concurrents feront leur entrée sur le marché. Il se pourrait que bon nombre de nos concurrents aient davantage de ressources que nous sur le plan financier et technique, ainsi que sur le plan des ventes et de la production et de la commercialisation. Rien ne garantit que nous serons en mesure de livrer concurrence à la même échelle que ces concurrents. Une telle concurrence pourrait entraîner une baisse de notre chiffre d'affaires, un recul de nos marges et une hausse de nos charges opérationnelles.

Les résultats opérationnels et la situation financière peuvent subir des fluctuations trimestrielles et annuelles

Nos résultats opérationnels et notre situation financière peuvent fluctuer d'un trimestre et d'un exercice à l'autre et ils devraient continuer de varier en raison de plusieurs facteurs, dont certains sont indépendants de notre volonté. En outre, nos résultats opérationnels réels ou projetés pourraient être inférieurs aux résultats passés. De tels événements pourraient entraîner à leur tour une fluctuation du cours des actions ordinaires. Si nos résultats opérationnels ne répondent pas aux attentes des analystes en valeurs mobilières ou des investisseurs, qui pourraient nourrir des attentes après avoir extrapolé des données tirées des résultats opérationnels récents, le cours des actions ordinaires reculera probablement.

Nos résultats opérationnels et notre situation financière peuvent fluctuer en raison de plusieurs facteurs, y compris les suivants ainsi que ceux recensés tout au long de la présente rubrique « Facteurs de risque » :

- le développement de nouveaux produits ou procédés concurrentiels par d'autres;
- l'arrivée de nouveaux concurrents sur notre marché, qu'il s'agisse de sociétés bien établies ou nouvellement créées;
- les modifications apportées à la taille et à la complexité de notre structure, y compris nos activités internationales;
- le montant des ventes de nos produits et services à de nouveaux clients et à nos clients existants;
- la répartition géographique de notre chiffre d'affaires;
- l'évolution des préférences ou des besoins de la clientèle;
- l'évolution du montant que nous consacrons au développement ou à l'acquisition de nouveaux produits et procédés ou à l'obtention des licences connexes, montant dont nous prévoyons qu'il augmentera généralement et pourrait fluctuer dans l'avenir;
- le délai écoulé entre, d'une part, les dépenses que nous effectuons afin de développer ou d'acquérir de nouveaux produits et procédés ou d'obtenir les licences connexes et, d'autre part, l'inscription de ventes s'y rapportant;
- notre capacité d'accroître nos activités en temps voulu et efficacement au cours des périodes de croissance par rapport au trimestre ou à l'exercice précédent;
- les limites ou les retards touchant notre capacité de réduire nos dépenses au cours des périodes de baisse des produits d'exploitation par rapport au trimestre ou à l'exercice précédent;
- les changements apportés à nos barèmes de prix ou à ceux de nos concurrents, y compris les mesures que nous prenons pour faire face à la concurrence en matière de prix;
- la modification du montant que nous consacrons à nos activités de commercialisation et à d'autres efforts;
- l'augmentation imprévue des charges par rapport à nos régularisations comptables connexes ou à notre plan d'exploitation;
- la volatilité de l'économie mondiale;
- les fluctuations entre le dollar américain et le dollar canadien;
- la conjoncture économique et sectorielle qui a une incidence sur les tendances en matière de demande et de développement de produits;
- les modifications apportées aux règles comptables de même qu'aux lois fiscales et autres.

Étant donné l'ensemble des facteurs qui précèdent et les autres risques abordés dans la présente rubrique « Facteurs de risque », le lecteur devrait éviter de se fier aux comparaisons trimestrielles ou annuelles de nos résultats opérationnels à titre d'indicateur du rendement futur.

Propriété intellectuelle

Notre succès dépendra en partie de notre capacité à obtenir des brevets, à protéger nos secrets commerciaux et notre savoir-faire non breveté, et à exercer nos activités sans porter atteinte aux droits de propriété de tiers ni voir ces derniers contourner nos propres droits. Nous nous appuyons sur un certain nombre de lois en matière de contrats, de droits d'auteur, de brevets, de marques de commerce et de secrets commerciaux, sur des méthodes assurant la confidentialité des renseignements et sur d'autres mesures visant à protéger nos renseignements exclusifs. Rien ne garantit que les mesures que nous prenons empêcheront la violation de nos droits exclusifs. Il se pourrait également que nos concurrents développent de façon indépendante des technologies semblables aux nôtres. Bien qu'à notre avis, nos logiciels ou nos produits ne violent les droits exclusifs d'aucun tiers, rien ne garantit que d'autres parties ne feront pas valoir ou ne présenteront pas des réclamations en contrefaçon ou en invalidité (ou des demandes d'indemnisation découlant de réclamations en contrefaçon) à notre encontre, ou que cela n'aura pas d'incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats opérationnels. Indépendamment de la validité ou du succès de telles réclamations, il se pourrait que nous engagions des coûts importants et que nous soyons forcés de réaffecter des ressources dans le cadre de notre défense, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.

Besoins en capital supplémentaires

Nous entendons continuer à investir dans l'expansion de nos activités et pourrions avoir besoin de fonds supplémentaires pour relever des défis d'ordre commercial, notamment pour accroître nos activités de vente et de commercialisation; bâtir notre réseau de partenaires de distribution; développer de nouveaux logiciels, produits ou fonctions; améliorer notre infrastructure opérationnelle et acquérir des entreprises et des technologies complémentaires. Il se pourrait que les flux de trésorerie tirés de nos réserves soient insuffisants pour financer nos activités continues en tout temps. Par conséquent, nous pourrions devoir recourir à des financements par emprunt ou par capitaux propres afin de recueillir des fonds supplémentaires. Si nous recueillions des fonds supplémentaires au moyen d'autres émissions de titres de créance convertibles ou de titres de capitaux propres, les actionnaires actuels pourraient subir une dilution importante, et tout nouveau titre de capitaux propres que nous émettrons pourrait conférer à ses porteurs des droits et privilèges de rang supérieur à ceux dont jouissent les porteurs des actions ordinaires. Tout financement par emprunt futur pourrait être assorti de clauses restrictives visant nos activités de collecte de capitaux et d'autres questions d'ordre financier et opérationnel, si bien que nous pourrions avoir plus de difficulté à obtenir des capitaux supplémentaires et à tirer parti d'éventuelles occasions d'affaires. Nous ne pouvons garantir qu'un éventuel financement par emprunt ou par capitaux propres suffira à payer nos frais d'infrastructure ou les frais de nos acquisitions nécessaires ou souhaitables, ou encore à compenser les pertes et, par conséquent, notre capacité de continuer à prendre de l'expansion et à relever les défis commerciaux pourrait être considérablement restreinte.

Acceptation des produits par la clientèle et le marché

En dépit du fait que nous sommes confiants de pouvoir faire croître notre clientèle, toute incapacité à faire croître la clientèle pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités. Bien qu'à notre avis, nos produits offrent des avantages par rapport à ceux de nos concurrents, rien ne garantit qu'ils atteindront et conserveront un niveau donné d'acceptation sur le marché, ni que nous enregistrerons des produits d'exploitation suffisants pour continuer d'exercer nos activités de façon rentable.

Défauts des logiciels et des produits et risques de conception

Nos logiciels et nos produits sont complexes et doivent répondre aux exigences techniques rigoureuses de notre clientèle. Nos produits pourraient contenir des erreurs ou des défauts ayant échappé à notre vigilance. En outre, le logiciel ICE pourrait également être exposé à des problèmes de qualité ou de fiabilité. Il pourrait contenir des bogues et d'autres défauts gênant son fonctionnement. Dans de tels cas, la clientèle que nous visons pourrait boudier nos produits et notre réputation pourrait être entachée, sans compter les coûts liés à d'éventuels correctifs et réparations et la perte de produits d'exploitation qui pourraient en découler; tous ces éléments pourraient nuire à nos activités. Bien que nous ayons souscrit une assurance responsabilité de produits, rien ne garantit que cette assurance sera suffisante ou qu'elle demeurera offerte selon des modalités raisonnables. Par ailleurs, nous fournissons à nos clients une garantie sur les produits que nous fabriquons. En règle générale, la garantie stipule que les produits seront libres de tout défaut pendant 10 ans. Si un produit ne respecte pas la garantie, nous pourrions nous voir obligés de corriger les défauts à nos frais en réparant ou en remplaçant le produit défectueux. Bien que nous constituions des provisions pour garanties dont le montant est fondé principalement sur notre coût de production et sur les réclamations passées et prévues au titre de la garantie, rien ne garantit que les réclamations futures au titre de la garantie suivront la tendance historique ni que nous pourrions prévoir avec exactitude l'ampleur de ces réclamations. Advenant une augmentation de la fréquence des réclamations ou la réception de réclamations imprévues au titre de la garantie, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie pourraient en souffrir grandement.

Disponibilité des fournitures clés

Nous dépendons de certains fournisseurs clés pour notre approvisionnement en matières premières et en composantes, et rien ne garantit que nous n'aurons pas à composer avec des retards ou d'autres difficultés liées à leur obtention en raison de différends commerciaux ou d'autres problèmes. Bien qu'à l'heure actuelle, aucun fournisseur ne nous procure plus de 10 % des matières premières que nous utilisons, notre approvisionnement en matières premières dans le cadre de certaines activités n'est assuré que par un nombre réduit de fournisseurs. En dépit du fait que nous estimions pouvoir faire appel à des fournisseurs de rechange pour répondre à la plupart de nos besoins clés, si nos fournisseurs actuels étaient incapables de nous fournir les matières premières nécessaires ou qu'ils ne nous

fournissaient pas les quantités requises en temps voulu, le retard encouru dans la fabrication ou la distribution de produits existants pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats opérationnels et notre situation financière.

Dépendance envers le personnel clé

Notre succès dépend dans une large mesure du rendement de nos membres du personnel clés. La perte ou le départ imprévu de l'un de nos dirigeants ou autres employés clés pourrait nuire à nos activités futures. Notre succès sera partiellement tributaire de notre capacité à attirer et à conserver du personnel compétent, au besoin. La concurrence pour des techniciens hautement qualifiés, des spécialistes en recherche et en développement, des membres de la direction, des vendeurs et d'autres employés est féroce dans notre secteur. Rien ne garantit que nous serons en mesure de retenir les services de tels employés ni de conserver notre personnel actuel.

Risque sur marchandises

Nous sommes assujettis à un risque sur marchandises lié surtout à la fluctuation du prix des matières entrant dans notre chaîne d'approvisionnement, telles que l'aluminium, qui pourrait avoir une incidence importante et défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats opérationnels. Afin de réduire ces risques, nous cherchons à conclure des arrangements à long terme avec nos fournisseurs.

Risque de crédit

Nous avons enregistré une croissance importante de notre chiffre d'affaires, ce qui a entraîné une croissance importante de notre réseau de partenaires de distribution et de notre clientèle. Par conséquent, nous sommes de plus en plus exposés au risque de crédit en raison des créances commerciales détenues auprès de nos partenaires de distribution et de nos clients. Dans le cours normal de nos activités, nous surveillons leur situation financière et passons en revue l'historique de crédit de nos nouveaux clients et partenaires de distribution avant de leur accorder une limite de crédit. Nous inscrivons une provision pour créances douteuses qui correspond au risque de crédit posé par nos partenaires de distribution et nos clients ainsi que par les tendances historiques et la conjoncture économique. Nous pourrions subir des pertes si nos partenaires de distribution et nos clients ne s'acquittaient pas de leurs soldes à payer.

Réglementation publique

Nos produits sont assujettis à une réglementation publique aux États-Unis et au Canada ainsi que dans d'autres régions où nous exerçons nos activités. Bien qu'à notre avis, nous ayons obtenu les approbations nécessaires à l'égard des produits que nous vendons actuellement, il se pourrait que nous ne soyons pas en mesure d'obtenir les approbations pour nos produits futurs en temps voulu, si tant est que nous puissions les obtenir. De plus, les exigences réglementaires peuvent changer et il se

pourrait que nous soyons incapables d'obtenir des approbations réglementaires dans certains pays où nous souhaiterions vendre nos produits dans l'avenir.

Expansion internationale

Notre stratégie de croissance repose en grande partie sur l'expansion de nos activités internationales et sur la création d'un réseau de partenaires de distribution et le recrutement de clients à l'échelle mondiale. Jusqu'à présent, seule une petite partie de nos produits d'exploitation provient de clients situés hors des États-Unis et du Canada. Il faut beaucoup de ressources et d'attention de la direction pour exercer des activités à l'échelle internationale et l'expansion de nos activités à l'échelle internationale nous exposera à des risques d'ordre politique, économique et réglementaire différents de ceux auxquels nous sommes exposés aux États-Unis et au Canada. Comme nous avons peu d'expérience dans ce domaine, nous ne pouvons garantir que nos efforts d'expansion à l'échelle internationale seront couronnés de succès. En outre, nous serons exposés à des risques qui pourraient se répercuter négativement sur nos activités, notamment les risques liés à ce qui suit:

- notre incapacité à nous conformer à des exigences techniques et à des exigences de certification différentes de celles en vigueur aux États-Unis et au Canada;
- les difficultés et les coûts liés à la dotation en personnel et à la gestion d'activités à l'étranger;
- les difficultés associées à l'intégration d'activités à l'étranger et au maintien d'une culture uniforme au sein de toute l'entreprise;
- la difficulté potentiellement accrue de recouvrer les comptes clients et la possibilité que les cycles de paiements soient plus longs;
- les modifications imprévues aux exigences des autorités de réglementation;
- la nécessité d'adapter le logiciel ICE et les autres produits à des langues et à des pays particuliers;
- les difficultés liées à la compréhension des lois, de la réglementation et des coutumes locales dans les territoires étrangers et au respect de celles-ci;
- les droits tarifaires, le contrôle à l'exportation et les autres barrières non tarifaires, comme les quotas et les règles locales relatives au contenu;
- la protection moindre des droits de propriété intellectuelle dans certains pays;
- les incidences fiscales défavorables;
- les fluctuations des taux de change;
- les restrictions applicables au virement de fonds;
- la présence de concurrents nouveaux et différents.

Notre incapacité à gérer avec succès ces risques pourrait nuire à nos activités internationales actuelles et futures et avoir une incidence défavorable importante sur l'ensemble de nos activités.

Installations

Nous possédons des installations à plusieurs endroits différents ainsi que des stocks de composantes et des immobilisations dans des usines de tiers. Les biens corporels de chaque emplacement sont assujettis aux risques d'incendie, de séisme, d'inondation et autres actes de la nature. Dans une telle éventualité, la production et l'expédition des produits pourraient être retardées en raison de la perte de stocks et/ou de l'incapacité d'assurer la production.

Risques juridiques

Nous sommes assujettis à des risques juridiques liés à nos activités, à nos contrats, à nos relations ainsi qu'à d'autres circonstances à l'égard desquels nous pourrions recevoir des réclamations fondées en droit. Que ces réclamations soient ou non valables en droit, elles pourraient entraîner le versement de frais juridiques, de dommages-intérêts, de coûts de règlement et d'autres coûts, en plus d'accaparer les membres de la direction et les employés et d'entraver leur travail.

Devises et fiscalité

Nos activités, nos dépenses et nos produits d'exploitation sont dans une certaine mesure payés en devises. En conséquence, nous sommes exposés aux risques du marché résultant des fluctuations des taux de change. Une baisse marquée de la valeur de ces devises pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos flux de trésorerie et nos produits d'exploitation. Il n'existe actuellement aucune restriction importante sur le rapatriement des capitaux et la distribution des bénéfices à des entités étrangères en provenance de l'un des territoires où nous faisons actuellement affaire. Toutefois, rien ne garantit que de telles restrictions ne seront pas imposées dans l'avenir. Des modifications apportées aux lois et à la réglementation fiscales actuelles afin de modifier les taux d'imposition et(ou) les amortissements fiscaux autorisés pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités.

Dans la mesure où une divergence pourrait surgir entre les produits d'exploitation et les dépenses libellés en dollars américains ou fortement liés à cette monnaie, nous sommes assujettis à un risque de change. Nous sommes exposés à ce risque dans la mesure où les produits d'exploitation en dollars américains ne correspondent pas aux dépenses en dollars américains.

Nous n'utilisons pas actuellement de produits dérivés relatifs aux taux de change pour gérer le risque de change.

Acquisitions futures

Nous pourrions chercher à élargir nos activités et nos capacités par l'acquisition de technologies, d'entreprises ou de produits compatibles avec les nôtres. Rien ne garantit que nous serons en mesure de trouver et d'acquérir des cibles d'acquisition appropriées selon des modalités favorables, ni que les activités acquises pourront être exploitées de façon rentable ou intégrées à nos activités. Si nous réussissions à trouver des entreprises ou des produits appropriés aux fins d'acquisition, nous

pourrions juger nécessaire ou souhaitable de financer ces acquisitions par l'émission d'actions ordinaires, de titres convertibles en actions ordinaires, de titres d'emprunt ou une combinaison de ceux-ci. Dans de tels cas, l'émission d'actions ordinaires ou de titres convertibles pourrait entraîner une dilution de la participation des actionnaires au moment de l'émission ou de la conversion. L'émission de titres d'emprunt pour financer des acquisitions pourrait notamment entraîner l'imposition d'une charge sur certains de nos actifs, ce qui nuirait à notre capacité d'obtenir du financement bancaire, diminuerait nos liquidités et réduirait notre capacité de déclarer et de verser des dividendes aux actionnaires.

L'information prospective peut se révéler inexacte

Les acquéreurs éventuels ne devraient pas se fonder indûment sur l'information prospective. Par nature, l'information prospective comporte de nombreuses hypothèses et des risques et incertitudes connus et inconnus, de nature générale et particulière, qui pourraient faire en sorte que les résultats obtenus diffèrent considérablement des résultats indiqués dans l'information prospective qui figure dans la présente notice annuelle ou contribuer à la possibilité que les prévisions ou les projections se révèlent grossièrement inexactes. Se reporter à la rubrique « Remarque spéciale concernant l'information prospective ».

Dépendance envers des tiers

Nous dépendons de nos partenaires de distribution et d'autres tiers fournisseurs de services pour l'obtention de certains services qui sont essentiels à nos activités. Si ces tiers éprouvaient des difficultés à répondre à nos besoins ou à nos normes, nous pourrions avoir du mal à assurer certains aspects de nos activités. De plus, si ces tiers devaient cesser leur activités temporairement ou de façon permanente, éprouver des difficultés financières ou devoir composer avec une autre perturbation de leurs activités, nous pourrions devoir essuyer des coûts accrus et subir des retards dans l'exercice de nos activités jusqu'à ce que nous trouvions un fournisseur équivalent ou élaborions une technologie ou des activités de remplacement. Rien ne garantit que nous y parviendrions selon des modalités financières acceptables, si tant est que nous y parviendrions. Par ailleurs, notre incapacité de choisir des partenaires hautement qualifiés ou de les gérer efficacement pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre rendement financier.

Conflits d'intérêts

Certains de nos administrateurs sont liés et continueront d'être liés à des entreprises semblables à la nôtre et il pourrait surgir des cas où ces administrateurs seront en concurrence directe avec nos activités. Les éventuels conflits d'intérêts qui surviendront seront assujettis aux démarches prescrites par l'ABCA et régies par celles-ci, en vertu desquelles l'administrateur ou le dirigeant d'une société qui est partie, ou qui a une participation notable dans une personne qui est partie, à un contrat important ou à un projet de contrat important avec nous ou qui est administrateur ou dirigeant d'une telle

personne doit divulguer sa participation et, dans le cas des administrateurs, s'abstenir de voter sur toute question se rapportant à ce contrat, sauf indication contraire en vertu de l'ABCA.

DIVIDENDES

Nous n'avons déclaré ni payé aucun dividende au comptant sur les actions ordinaires jusqu'à maintenant. Le paiement de dividendes à l'avenir dépendra de nos résultats et de notre situation financière, ainsi que des autres facteurs que le conseil jugera appropriés. Tant que nous ne paierons pas de dividendes, il se pourrait que les actionnaires ne reçoivent aucun rendement sur leurs actions ordinaires. Aucune restriction contractuelle n'est imposée quant à notre capacité de verser des dividendes, sauf aux termes des facilités de crédit, qui limitent la capacité de DIRTТ de verser quelque dividende que ce soit ou d'effectuer une autre distribution ou un autre paiement à l'égard du capital-actions, ou visant le remboursement, l'annulation ou le rachat de toute partie de celui-ci, pour plus de 1,0 million de dollars au total.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

DIRTT est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires. En date des présentes, 76 773 278 actions ordinaires sont émises et en circulation. De plus, en date des présentes, des options permettant l'achat de 4 566 937 actions ordinaires sont en cours aux termes du régime d'options sur actions et des bon de souscription donnant le droit à leurs porteurs de recevoir un nombre total de 1 018 713 actions ordinaires sont en circulation.

Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de voter aux assemblées des actionnaires à raison de une voix par action ordinaire, ils ont le droit de recevoir des dividendes lorsque le conseil en déclare et ils ont le droit de recevoir une quote-part des biens et des actifs résiduels de DIRTТ à sa dissolution ou à sa liquidation.

Convention relative aux droits d'inscription

La convention relative aux droits d'inscription a accordé aux porteurs des actions privilégiées, des billets de juin 2012, des bons de souscription de juin 2012 et des billets de décembre 2012 certains droits d'exiger de la Société, sous certaines conditions, qu'elle dépose un prospectus ou une déclaration d'inscription afin de rendre admissibles à la vente au public les actions ordinaires émises ou pouvant être émises à la conversion ou à l'exercice, selon le cas, des actions privilégiées, des billets de juin 2012, des bons de souscription de juin 2012 et des billets de décembre 2012 (les « **titres à inscrire** »). La Société ne sera pas tenue d'effectuer plus de deux inscriptions sur demande de ce type et chacune de ces demandes doit porter sur un placement prévu total d'au moins 10 millions de dollars. Sous réserve de certaines conditions et restrictions, la convention relative aux droits d'inscription permet également aux porteurs des titres à inscrire de participer aux placements publics de titres de la Société, et elle leur

accorde des droits additionnels relativement à la revente des titres à inscrire aux termes d'un prospectus simplifié et d'une inscription, si la Société y est admissible en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables. La convention relative aux droits d'inscription expire le 28 novembre 2018 et les droits d'inscription accordés aux termes de cette convention ne s'appliquent pas aux parties qui détiennent en propriété moins de 1,0 % des actions ordinaires en circulation.

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Cours et volume des opérations

Les actions ordinaires sont inscrites et affichées aux fins de négociation à la TSX sous le symbole « DRT ». La négociation des actions ordinaires a débuté à la TSX le 28 novembre 2013. Le tableau suivant présente la fourchette des cours et le volume des opérations sur les actions ordinaires présenté par la TSX pour les périodes indiquées.

Période	Haut (\$/action)	Bas (\$/action)	Volume
Janvier 2014	2,97	2,50	2 276 800
Février 2014	3,45	2,35	3 579 900
Mars 2014	3,30	2,82	1 102 400
Avril 2014	3,80	2,96	1 444 500
Mai 2014	3,48	2,75	1 476 800
Juin 2014	3,95	2,75	8 416 500
Juillet 2014	3,85	3,15	4 997 000
Août 2014	3,79	3,48	3 103 900
Septembre 2014	3,80	3,33	2 293 200
Octobre 2014	3,67	3,12	1 406 800
Novembre 2014	4,00	3,28	2 130 800
Décembre 2014	3,89	3,37	3 131 700

Placements antérieurs

Le tableau suivant présente, pour chaque catégorie de titres de la Société qui est en circulation, mais qui n'est pas inscrit à la cote d'une bourse ou d'un marché, le prix auquel les titres de cette catégorie ont été émis au cours de la période allant du 1^{er} janvier 2014 au 31 décembre 2014, ainsi que le nombre de titres de cette catégorie émis à ce prix et la date à laquelle les titres ont été émis.

Date d'émission	Nombre et désignation des titres	Prix d'exercice
Juin 2014	2 631 650 options	2,93 \$ à 3,59 \$
Mars 2014	110 000 options	2,96 \$

ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Administrateurs et membres de la haute direction

Le tableau qui suit présente le nom de chaque administrateur et membre de la haute direction de DIRT, son lieu de résidence, son ou ses postes au sein de DIRT, son occupation principale

(au cours des cinq dernières années), la date à laquelle celui-ci est devenu administrateur, le cas échéant, et le nombre d'actions ordinaires de DIRTТ qu'il détient en date des présentes.

Nom et lieu de résidence	Poste(s)	Occupation(s) principale(s)	Administrateur depuis	Actions ordinaires détenues
Mogens Smed Calgary (Alberta) Canada	Chef de la direction et administrateur	Depuis mai 2004, chef de la direction de DIRTТ, et de septembre 2003 à janvier 2012, président de DIRTТ.	septembre 2003	967 268 ⁽¹⁾
Scott Jenkins Calgary (Alberta) Canada	Président, chef des finances par intérim ⁽²⁾ et administrateur	Depuis janvier 2012, président de DIRTТ. Auparavant, de janvier 2007 à janvier 2012, chef des finances de DIRTТ.	septembre 2013	196 799
Tracy Baker Calgary (Alberta) Canada	Chef de l'exploitation	Depuis octobre 2007, chef de l'exploitation de DIRTТ. Auparavant, de mai 2004 à octobre 2007, chef des finances de DIRTТ.	s.o.	325 902
Geoff Gosling Calgary (Alberta) Canada	Vice-président, Développement des produits	Depuis février 2004, vice-président, Développement des produits de DIRTТ.	s.o.	908 091
Barrie Loberg Calgary (Alberta) Canada	Vice-président, Développement de logiciels	Depuis février 2004, vice-président, Développement de logiciels de DIRTТ et inventeur de ICE.	s.o.	635 603
Miles Nixon Calgary (Alberta) Canada	Vice-président, Finances	Depuis janvier 2012, vice-président, Finances de DIRTТ. Auparavant, de mai 2007 à janvier 2012, contrôleur de DIRTТ.	s.o.	37 591
Gregory F. Burke ⁽⁴⁾ New York, New York, États-Unis	Administrateur	Depuis 1982, président et chef de la direction de Lane Office Furniture, Inc., société fermée à service intégral spécialisée dans l'ameublement.	mai 2005	265 500
Lawrence D. Fairholm ⁽³⁾⁽⁴⁾ Montréal (Québec) Canada	Administrateur	Depuis mai 1978, président de Fairholm Management Ltd., société fermée qui offre à des sociétés des services d'experts-conseils dans les secteurs de l'immobilier, des installations et de la gestion.	mai 2005	37 000

Nom et lieu de résidence	Poste(s)	Occupation(s) principale(s)	Administrateur depuis	Actions ordinaires détenues
James A. Gosling Redwood City, Californie, États-Unis	Administrateur	Depuis octobre 2011, chef de l'architecture logicielle de Liquid Robotics Oil & Gas, développeur du robot primé Wave Glider et fournisseur de services de transmission de données axés sur l'information en nuage. Auparavant, de 1984 à 2010, vice-président et Sun Fellow de Sun Microsystems Inc., développeur de technologies de traitement de l'information en réseau novatrices. Concepteur du langage de programmation Java.	mai 2005	50 000
Steve Parry ⁽³⁾⁽⁵⁾ Tiny (Ontario) Canada	Président du conseil	De juillet 2013 à ce jour, président-directeur du conseil de Grenville Strategic Royalty Corp., une société canadienne à redevances. Auparavant, de juillet 2002 à juillet 2013, membre dirigeant de NGEN Partners, société de capitaux à risque spécialisée dans la technologie propre et établie aux États-Unis.	décembre 2011	10 600 ⁽⁶⁾
Diana Propper de Callejon ⁽⁴⁾⁽⁵⁾ New York, New York, États-Unis	Administratrice	D'avril 2014 à ce jour, directrice générale de Cranemere Inc. De juillet 2012 à mars 2014, femme d'affaires indépendante et conseillère principale et administratrice de Expansion Capital Partners, LLC, société de capital-investissement axée sur la technologie propre et la durabilité. Auparavant, de mai 2003 à juillet 2012, associée générale de Expansion Capital Partners, LLC.	mars 2011	néant

Nom et lieu de résidence	Poste(s)	Occupation(s) principale(s)	Administrateur depuis	Actions ordinaires détenues
Christine McGinley ⁽³⁾ Calgary (Alberta) Canada	Administratrice	De 2010 à ce jour, administratrice de sociétés. Auparavant, de 2001 à 2010, vice-présidente principale, Exploitation, de Canwest Broadcasting, filiale de Canwest Global Communications (« Canwest »).	novembre 2013	1 825

Notes :

- (1) Actions ordinaires dont le propriétaire direct est 867129 Alberta Ltd.
- (2) M. Scott Jenkins agit à titre de chef des finances par intérim pendant le congé de maladie de M. Derek Payne.
- (3) Membre du comité d'audit.
- (4) Membre du comité de rémunération.
- (5) Membre du comité de gouvernance.
- (6) M. Steve Parry est un membre dirigeant de NGEN III, L.P., qui détient 6 678 434 actions ordinaires.

Nos administrateurs sont élus par les actionnaires à chaque assemblée générale annuelle et ont habituellement un mandat se terminant à l'assemblée générale annuelle suivante, auquel moment ils peuvent être réélus ou remplacés. Les postes vacants occasionnels au conseil sont comblés par les administrateurs restants. Nos dirigeants sont nommés par le conseil pour un mandat d'une durée indéfinie au gré de celui-ci.

En date des présentes, nos administrateurs et nos membres de la haute direction, collectivement, ont, directement ou indirectement, la propriété véritable des titres suivants ou exercent une emprise sur ces titres : a) 3 448 220 actions ordinaires, qui représentent environ 4,5 % des actions ordinaires émises et en circulation; et b) 1 715 000 options.

Biographies

On trouvera ci-dessous une brève description des antécédents des administrateurs et des membres de la haute direction de la Société.

Administrateurs

Mogens Smed, chef de la direction et cofondateur de DIRT, compte plus de 40 ans d'expérience dans le secteur de la construction d'intérieurs, y compris relativement au lancement de SMED International Inc. (« **SMED International** ») et à la transformation de l'entreprise en une société cotée en bourse spécialisée dans la construction d'intérieurs modulaires ayant un chiffre d'affaires annuel de plus de 300 millions de dollars. Il a également occupé le poste de chef de la direction au sein de Evans Consoles Corporation (« **Evans Consoles** »), société fermée qui offre des solutions dans le domaine des infrastructures de commandement et de contrôle. SMED International a été vendue à Haworth Inc. en 2000.

Scott Jenkins, président et chef des finances par intérim de DIRT, compte plus de 17 ans d'expérience au sein de sociétés technologiques, du secteur de la gestion financière et au sein de la profession comptable, y compris le poste de chef des finances qu'il a occupé chez Pure Technologies Ltd., société spécialisée dans la technologie de surveillance d'infrastructures, et le poste qu'il a occupé chez KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. M. Jenkins fait partie de l'équipe de DIRT depuis 2007. M. Jenkins siège également au conseil de Decisive Dividend Corporation, une société inscrite à la Bourse de croissance TSX, établie à Kelowna, en Colombie-Britannique. Il est également membre de l'Institute of Chartered Accountants of Alberta. M. Jenkins agit à titre de chef des finances par intérim pendant le congé de maladie de M. Derek Payne.

Lawrence D. Fairholm compte plus de 35 ans d'expérience dans les secteurs du mobilier de bureau, du design, de la construction d'intérieurs et de l'immobilier, y compris à titre de président de Fairholm Management Ltd., société fermée qui offre à des sociétés des services d'experts-conseils dans les secteurs de l'immobilier, des installations et de la gestion; de fondateur de Buro Décor Inc., marchand de mobilier de bureau Herman Miller; de fondateur de BDI Facilities Management Inc., société de design intérieur et de gestion de projets pour le compte d'entreprises; et de fondateur de The Gordian Services Group Inc., société de services-conseils en immobilier pour le compte d'entreprises. M. Fairholm a également joué pour les Alouettes de Montréal de 1965 à 1972, a reçu le trophée commémoratif Jeff Russel en 1968 et a remporté la Coupe Grey en 1970. M. Fairholm a été membre du conseil consultatif Herman Miller. M. Fairholm est titulaire d'un baccalauréat ès sciences de l'University of Arizona.

James A. Gosling est l'inventeur du langage de programmation Java et compte plus de 43 ans d'expérience dans le secteur de la technologie, y compris à titre de chef de l'architecture logicielle de Liquid Robotics, Inc., développeur du robot primé Wave Glider et fournisseur de services de transmission de données axés sur l'information en nuage, et de vice-président et de Sun Fellow de Sun Microsystems Inc., développeur de technologies de traitement en réseau novatrices. M. Fleming est titulaire d'un baccalauréat ès sciences de l'University of Calgary et d'un doctorat de la Carnegie-Mellon University. Il est membre de l'Ordre du Canada.

Steve Parry compte plus de 25 ans d'expérience dans les secteurs des mines et des finances, y compris à titre de président-directeur du conseil de Grenville Strategic Royalty Corp., une société de financement axée sur les redevances qui offre différents moyens de financement à un éventail diversifié de sociétés ouvertes et fermées en Amérique du Nord, à titre de membre dirigeant de NGEN Partners, société de capitaux à risque spécialisée dans la technologie propre et établie aux États-Unis qui a réuni des capitaux de plus de 500 millions de dollars et compte des investissements dans des sociétés de premier plan dans les secteurs de l'énergie solaire, des technologies de production d'énergie, de l'énergie renouvelable et du financement de projets, et à titre de directeur général, Innovation de BHP Billiton Exploration and Development, filiale de BHP Billiton, plus importante société minière du monde. M. Parry est géologue professionnel, est titulaire d'un baccalauréat ès sciences de la Queen's University

et d'une maîtrise ès sciences de l'University of Western Ontario et a terminé des programmes de formation destinés aux membres de la haute direction à Harvard, à Columbia, à Wharton et à la London Business School. À l'heure actuelle, M. Parry est président du conseil d'administration et cofondateur de Grenville Strategic Royalty Corp., société ouverte du Canada fournissant du capital à des sociétés du secteur industriel et technologique au moyen d'une solution de financement axée sur les redevances. Il est également administrateur de plusieurs sociétés fermées et organismes sans but lucratif.

Diana Propper de Callejon compte plus de 20 ans d'expérience dans le secteur des finances, y compris à titre de directrice générale de Cranemere Inc., une entreprise de placements privés qui investit dans des sociétés fermées du marché intermédiaire aux États-Unis et à l'étranger, à titre de conseillère principale et d'administratrice de Expansion Capital Partners, LLC, à titre d'associée générale de Clean Technology Fund II, société de capital-investissement axée sur la technologie propre et la durabilité qui investit dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, des bâtiments verts et des matériaux de pointe, et à titre de fondatrice et directrice générale de EA Capital LLC, société de conseil en valeurs fermée. M^{me} Propper de Callejon est titulaire d'un baccalauréat ès arts de la Duke University et d'une maîtrise en administration des affaires de la Harvard Business School. À l'heure actuelle, M^{me} Propper de Callejon agit à titre d'administratrice de plusieurs organismes sans but lucratif et siège à plusieurs comités consultatifs, y compris Echoing Green, qui offre des bourses de recherche à des entrepreneurs sociaux, Capital Institute, un nouveau centre d'innovation axé sur l'évolution du système financier afin de l'harmoniser à la santé à long terme des écosystèmes et des sociétés, et l'organisme New York City Accelerator for a Clean and Renewable Economy. M^{me} Propper de Callejon est membre fondatrice du réseau Clean Economy.

Gregory Burke compte plus de 30 ans d'expérience dans les secteurs de l'ameublement de bureau, de la conception et de la construction, y compris à titre de président et chef de la direction de Lane Office Furniture, Inc., partenaire de distribution, auquel il s'est joint en 1982 en tant que membre de l'équipe des ventes. M. Burke est titulaire d'un baccalauréat en communications scientifiques de l'University St. John's et il est actuellement administrateur de plusieurs sociétés fermées et organismes sans but lucratif.

Christine McGinley compte plus de 25 ans d'expérience dans des postes de haute direction et s'est spécialisée dans les domaines de l'exploitation, des technologies et de la finance, y compris son rôle le plus récent à titre de vice-présidente principale, Exploitation de Canwest Broadcasting, filiale de Canwest, première société de médias au Canada. M^{me} McGinley siège actuellement au conseil d'administration et au comité d'audit ainsi qu'au comité de gouvernance d'Inforoute Santé du Canada, organisme sans but lucratif indépendant financé par le gouvernement fédéral, en plus d'être administratrice, présidente du comité d'audit et membre du comité de gouvernance et de mise en candidature de TbayTel Municipal Service Board, société de télécommunications intégrée, et administratrice et membre du comité d'audit d'Alberta Blue Cross, premier fournisseur de garanties

collectives en Alberta. Elle est fiduciaire, présidente du comité des placements et membre du comité d'audit de Northern Property REIT, fiducie de placement immobilier à capital variable non constituée. M^{me} McGinley est titulaire d'un baccalauréat ès commerce de l'University of Alberta et possède le titre ICD.D décerné par l'Institut des administrateurs de sociétés à Toronto, en Ontario. Elle est membre de l'Institute of Chartered Accountants of Alberta.

Membres de la haute direction

Mogens Smed, se reporter à la rubrique « — Biographies — Administrateurs ».

Scott Jenkins, se reporter à la rubrique « — Biographies — Administrateurs ».

Tracy Baker, chef de l'exploitation de DIRT, compte plus de 17 ans d'expérience dans le secteur de la gestion financière et au sein de la profession comptable, y compris à titre de consultante auprès de la Bourse de croissance TSX et de CGG Veritas, société ouverte de services pétroliers et gaziers, et de gestionnaire principale de la division des petites entreprises de PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. M^{me} Baker fait partie de l'équipe de DIRT depuis 2004. Elle est membre de l'Institute of Chartered Accountants of Alberta.

Barrie Loberg, vice-président, Développement de logiciels et cofondateur de DIRT, est l'inventeur de ICE et compte plus de 22 ans d'expérience dans les secteurs de la technologie et la construction d'intérieurs, y compris à titre de chef, Solutions et technologie de Evans Consoles. En 2000, M. Loberg a reçu le prix de l'employé le plus entreprenant de l'organisme Alberta Venture en raison du rôle qu'il a joué dans la mise en œuvre de nouvelles technologies, y compris un créateur de propositions automatisé (*automated proposal generator*).

Geoff Gosling, vice-président, Développement des produits et cofondateur de DIRT, compte plus de 22 ans d'expérience dans les secteurs du design et de la construction d'intérieurs, y compris à titre de chef de la recherche et du développement de Evans Consoles. Les designs de M. Gosling ont remporté plusieurs prix et, en 2012, il a été nommé l'un des 10 designers les plus novateurs dans le secteur des soins de santé par la plus importante publication du secteur, Healthcare Design Magazine. Pendant plusieurs années, M. Gosling a été professeur auxiliaire à la faculté de design environnemental de l'University of Calgary. M. Gosling est titulaire d'une maîtrise en design environnemental (design industriel) de l'University of Calgary.

Miles Nixon, vice-président, Finances, compte plus de 27 ans d'expérience dans le secteur de la gestion financière et au sein de la profession comptable, y compris à titre de contrôleur auprès de diverses unités d'exploitation de Enerflex Systems Ltd., société ouverte spécialisée dans la conception, la fabrication et l'entretien du matériel de production de gaz naturel, et de comptable au sein de Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., en Alberta. M. Nixon est membre de l'équipe de DIRT depuis 2007 et est membre de l'Institute of Chartered Accountants of Alberta.

Interdictions d'opération sur valeurs

Aucun de nos administrateurs ou de nos membres de la haute direction n'est, ni n'a été au cours des 10 années précédant la date de la présente notice annuelle, administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société qui a) pendant que cette personne agissait à ce titre, a fait l'objet d'une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance similaire, ou encore d'une ordonnance qui refusait à la Société en question l'accès à des dispenses en vertu des lois sur les valeurs mobilières pendant une période de plus de 30 jours consécutifs; ou b) a fait l'objet d'une ordonnance ayant été émise après que cette personne a cessé d'être administrateur, chef de la direction ou chef des finances de la Société en question et découlant d'un événement qui s'est produit pendant que cette personne agissait à titre d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances.

Faillites

Sauf indication contraire ci-après, aucun de nos administrateurs ou de nos membres de la haute direction : a) n'est, ni n'a été au cours des 10 années précédant la date de la présente notice annuelle, administrateur ou membre de la haute direction d'une société qui, pendant que cette personne agissait à ce titre ou dans l'année après que celle-ci a cessé d'agir à ce titre, a fait faillite, a fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, a été poursuivie par ses créanciers, a conclu un concordat ou un compromis avec eux, a intenté des poursuites contre eux ou fait des démarches en ce sens, ou d'une société pour laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé pour en détenir les biens; ou b) n'a fait faillite, n'a fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, n'a été poursuivi par ses créanciers, n'a conclu un concordat ou un compromis avec eux, n'a intenté de poursuites contre eux ou n'a fait de démarches en ce sens au cours des 10 années précédant la date de la présente notice annuelle, et aucun séquestre, séquestre-gérant ou syndic de faillite n'a été nommé pour détenir les biens de l'administrateur ou du membre de la haute direction, le cas échéant, au cours de cette période.

Steve Parry a été élu administrateur d'Energy and Power Solutions, Inc. (« **EPS** ») en 2007 à titre de membre désigné par NGEN Partners. EPS fournissait des solutions en matière d'efficacité énergétique au secteur industriel. En septembre 2011, EPS a demandé la protection de la loi sur les faillites en vertu du chapitre 11 de la loi des États-Unis intitulée Bankruptcy Code. M. Parry a cessé d'être administrateur d'EPS en juin 2011 et, en janvier 2012, EPS a conclu des règlements à l'amiable avec NGEN Partners afin notamment de dégager de toute responsabilité les dirigeants, les administrateurs, les employés et les mandataires précédents et actuels de celle-ci. De plus, M. Parry avait été élu administrateur de Tioga Energy, Inc. (« **Tioga** ») et de SolFocus, Inc. (« **SolFocus** ») à titre de membre désigné par NGEN Partners. Tioga et SolFocus étaient des fournisseurs de systèmes photovoltaïques. Tioga et SolFocus ont procédé à une cession de biens au profit des créanciers en avril 2013 et en mai 2013, respectivement, et M. Parry a cessé d'être administrateur de Tioga et de SolFocus à ce moment.

Christine McGinley a été vice-présidente principale, Exploitation de Canwest jusqu'en octobre 2010. En octobre 2009, Canwest, de même que Canwest Media Inc., sa principale filiale d'exploitation, et certains autres services apparentés (y compris les réseaux de radiodiffusion hertzienne, les chaînes câblées spécialisées et le *National Post*) se sont placés volontairement sous la protection contre les créanciers en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (la « LACC »). Une ordonnance a été obtenue auprès de la Cour supérieure de justice de l'Ontario (division commerciale) afin d'entamer les démarches en vertu de la LACC le 6 octobre 2009. Canwest a émergé avec succès de la protection en vertu de la LACC en octobre 2010 et a été acquise par SHAW Communications.

Amendes ou sanctions

Aucun de nos administrateurs ou de nos membres de la haute direction n'a fait l'objet : a) d'amendes ou de sanctions imposées par un tribunal relativement à la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières, ni n'a conclu de règlement à l'amiable avec pareille autorité; b) d'une autre amende ou sanction imposée par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait vraisemblablement considérée importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision en matière de placement.

Conflit d'intérêts

Certains de nos administrateurs et membres de la haute direction sont aussi dirigeants et/ou administrateurs d'autres sociétés exerçant des activités dans le secteur de l'aménagement de bureaux et de la technologie en général. Par conséquent, il surviendra des cas où les intérêts de ces administrateurs et membres de la haute direction entreront en conflit avec leurs intérêts à titre d'administrateurs et de dirigeants d'autres sociétés. Le règlement de tels conflits est régi par les lois sur les sociétés applicables, qui exigent que les administrateurs agissent honnêtement, de bonne foi et dans l'intérêt de DIRT, ainsi que par le code et le mandat du conseil d'administration.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

DIRT n'est partie à aucune poursuite et ni elle ni aucun de ses biens ne fait ni n'a fait l'objet de poursuites au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014; DIRT n'a connaissance d'aucune poursuite de ce genre qui serait envisagée et qui comporterait une réclamation en dommages-intérêts, compte non tenu de l'intérêt et des coûts, pouvant excéder 10 % de son actif actuel.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014 : (i) aucune amende ni sanction n'a été imposée à DIRT par un tribunal en vertu de la législation sur les valeurs mobilières ou par une autorité de réglementation en valeurs mobilières; (ii) aucune amende ni sanction n'a été imposée à DIRT par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait vraisemblablement considérée comme importante pour un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision d'investissement; et

(iii) DIRTТ n’a conclu aucun règlement à l’amiable devant un tribunal en vertu d’une législation sur les valeurs mobilières ou auprès d’une autorité de réglementation en valeurs mobilières.

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

Aucun administrateur, membre de la haute direction ou porteur de titres détenant en propriété véritable, directement ou indirectement, plus de 10 % des titres avec droit de vote d’une catégorie donnée de DIRTТ ou ayant une emprise sur ceux-ci, ni aucune personne connue liée à ces derniers ou faisant partie de leur groupe n’a d’intérêt important dans une opération conclue au cours des trois derniers exercices clos ou de l’exercice courant dans une opération proposée qui a eu ou qui aurait une incidence importante sur DIRTТ.

CONTRATS IMPORTANTS

Exclusion faite des contrats conclus dans le cours normal des activités, DIRTТ n’a conclu aucun contrat important au cours du dernier exercice clos, ou au plus tard au cours du dernier exercice clos s’il est toujours en vigueur, sauf :

- la convention relative aux droits d’inscription (se reporter à la rubrique « Description du capital-actions »);
- la convention de prise ferme (se reporter à la rubrique « Description de l’activité »).

Tous les contrats importants sont accessibles dans SEDAR au www.sedar.com.

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

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. est l’auditeur de la Société et est indépendant au sens du code de déontologie de l’Institute of Chartered Accountants of Alberta. Ses bureaux sont situés au 700, 850 - 2 Street S.W., Calgary (Alberta) T2P 0R8.

Notre agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions ordinaires est Valiant Trust Company, situé au 606 - 4 Street S.W., Calgary (Alberta) T2P 1T1.

RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE COMITÉ D’AUDIT

Le comité d’audit est un comité du conseil créé dans le but de surveiller le processus de comptabilité et d’information financière de la Société ainsi que les audits externes annuels des états financiers consolidés.

Mandat du comité d'audit

Le comité d'audit a établi ses responsabilités et les exigences liées à sa composition en vue de l'exécution de son rôle de surveillance à l'égard des normes et des pratiques comptables internes, de l'information financière et des systèmes et des procédures comptables de la Société, procédures qui sont présentées dans la charte du comité d'audit de la Société, dont le texte intégral est reproduit à l'Annexe A des présentes.

Composition du comité d'audit

Le comité d'audit se compose actuellement de Lawrence D. Fairholm (président), de Steve Parry et de Christine McGinley. Le conseil a établi que tous les membres du comité d'audit sont « indépendants » et possèdent des « compétences financières », au sens donné à ces expressions dans le Règlement 52-110. Pour de plus amples renseignements concernant la formation et l'expérience de chaque membre du comité d'audit, se reporter à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Biographies ».

Rémunération des services d'auditeur externe (par catégorie)

La rémunération totale facturée par notre auditeur externe pour les exercices clos le 31 décembre 2014 et le 31 décembre 2013 est présentée ci-dessous :

Nature des services	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Honoraires d'audit (\$) ⁽¹⁾	564 960	807 681
Honoraires pour services fiscaux (\$) ⁽³⁾	58 169	38 019
Total	623 129	845 700

Notes :

- (1) Comprend la rémunération totale pour services professionnels versée à l'auditeur externe pour les examens trimestriels et l'audit des états financiers annuels. Elle inclut également la rémunération totale versée à l'auditeur externe pour les services reliés au service d'audit, y compris ses entretiens avec le conseil et le comité d'audit sur l'information financière et les principes comptables. Comprend également une partie de la rémunération payée dans le cadre du placement secondaire et du PAPE.
- (2) Comprend la rémunération totale payée à l'auditeur externe pour la conformité fiscale, les conseils fiscaux, la planification fiscale et les services de consultation.

Le comité d'audit peut adopter des politiques et procédures particulières pour l'exécution des services non liés à l'audit permettant au comité d'approuver à l'avance de tels services et établir un montant seuil pour la rémunération des services non liés à l'audit que l'auditeur externe doit fournir, sans l'approbation préalable du comité d'audit. Le comité d'audit n'a adopté aucune politique ou procédure à cet égard en date de la présente notice annuelle.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Des renseignements additionnels concernant DIRTТ sont accessibles dans SEDAR au www.sedar.com. Des renseignements additionnels, y compris à l'égard de la rémunération de nos administrateurs et de

nos dirigeants et des prêts à leur endroit, ainsi que des principaux porteurs de nos titres et de nos titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre des régimes de rémunération en titres de capitaux propres, seront présentés dans notre circulaire d'information relative à l'assemblée annuelle des actionnaires devant avoir lieu vers le 7 mai 2015. Des renseignements additionnels de nature financière concernant DIRTТ figurent dans nos états financiers et notre rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 décembre 2014.

ANNEXE A

CHARTRE DU COMITÉ D'AUDIT

A. RESPONSABILITÉS

Le comité d'audit aide le conseil d'administration (le « conseil ») à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance en ce qui a trait aux éléments suivants :

- a) l'intégrité des états financiers de la Société;
- b) la conformité de la Société avec les exigences prévues par les lois et les règlements en matière de communication de l'information financière;
- c) les compétences, l'indépendance et le rendement de l'auditeur de la Société;
- d) la conception, la mise en œuvre et le maintien des contrôles internes et des contrôles en matière de communication de l'information;
- e) les autres questions que le conseil lui a déléguées.

B. MEMBRES

Le conseil doit nommer au moins trois administrateurs pour qu'ils siègent au comité d'audit. Les membres du comité d'audit seront choisis par le conseil suivant la recommandation du comité de gouvernance.

Tous les membres du comité d'audit seront des « administrateurs indépendants » (les « administrateurs indépendants ») au sens du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*, dans sa version modifiée de temps à autre (le « Règlement 52-110 »). De plus, chaque membre du comité d'audit aura des « compétences financières » au sens du Règlement 52-110.

C. FONCTIONS

Le comité d'audit est chargé de s'acquitter des fonctions qui sont décrites ci-après ainsi que des autres tâches par ailleurs exigées en vertu de la loi ou qui lui ont été déléguées par le conseil.

1. Nomination et examen de l'auditeur

L'auditeur est tenu de rendre compte au comité d'audit et relève directement de celui-ci. Par conséquent, le comité d'audit évaluera la relation de la Société avec l'auditeur et en sera responsable. Plus particulièrement, les fonctions suivantes incombent au comité d'audit :

- a) sélectionner, évaluer et nommer l'auditeur qui sera élu ou réélu, selon le cas, par les actionnaires;
- b) examiner et approuver la lettre de mission de l'auditeur;

- c) examiner l'indépendance, l'expérience, les compétences et le rendement de l'auditeur, notamment sa mission et ses associés principaux, lorsque le comité recommande sa nomination ou la reconduction de son mandat, y compris déterminer si les services non liés à l'audit permis que l'auditeur rend nuisent ou non à son indépendance;
- d) résoudre les désaccords entre les membres de la haute direction et l'auditeur au sujet de la communication de l'information financière;
- e) au moins une fois par année, obtenir et passer en revue un rapport de l'auditeur qui décrit ce qui suit :
 - i. les procédures internes de contrôle de la qualité de l'auditeur, y compris celles ayant trait à la protection des renseignements confidentiels;
 - ii. les questions importantes soulevées lors du dernier examen interne du contrôle de la qualité, ou de l'examen par des pairs, de l'auditeur, ou de l'examen par un organisme de surveillance indépendant, comme le Conseil canadien sur la reddition de comptes, un ordre professionnel ou un organisme gouvernemental au cours des cinq derniers exercices à l'égard d'un ou de plusieurs audits indépendants effectués par l'auditeur et les mesures prises pour corriger les lacunes relevées dans le cadre de tels examens;
- f) s'il y a lieu, résilier le mandat de l'auditeur.

2. Confirmation de l'indépendance de l'auditeur

Au moins une fois par année, et avant que l'auditeur ne communique son rapport sur les états financiers annuels, le comité d'audit prendra les mesures suivantes :

- a) examiner la déclaration écrite officielle de l'auditeur décrivant toutes ses relations avec la Société;
- b) discuter avec l'auditeur des relations ou des services pouvant nuire à son objectivité et à son indépendance;
- c) obtenir une confirmation écrite de l'auditeur qui est objective au sens des règles de conduite professionnelle ou du code de déontologie prescrit par l'institut ou l'ordre provincial des comptables agréés dont il est membre et attestant qu'il est un expert-comptable indépendant au sens des normes d'indépendance de l'Institut Canadien des Comptables Agréés;
- d) confirmer que l'auditeur s'est conformé aux règles applicables, le cas échéant, relativement à la rotation de certains membres de l'équipe chargée de la mission d'audit.

3. Approbation préalable des services non liés à l'audit

Le comité d'audit approuvera au préalable la nomination de l'auditeur relativement à la fourniture à la Société de services non liés à l'audit. Avant de nommer cet auditeur à l'égard de tels services, le comité d'audit s'assurera que ces services ne nuisent pas à l'indépendance de l'auditeur. Le comité

d'audit peut approuver au préalable la nomination de l'auditeur relativement à la fourniture de services non liés à l'audit en adoptant à l'occasion des politiques et procédures précises sur la prestation de services non liés à l'audit par l'auditeur. Ces politiques et procédures décriront en détail le service en question, et le comité d'audit devra être informé de chaque service devant être fourni. La procédure ne peut prévoir une délégation des responsabilités du comité d'audit à la direction. De plus, le comité d'audit peut déléguer à un ou plusieurs membres le pouvoir d'approuver au préalable la nomination de l'auditeur qui fournira des services non liés à l'audit dans la mesure autorisée par les lois applicables; toutefois, le comité d'audit plénier devra être informé au cours de sa prochaine réunion régulière des approbations préalables ayant été accordées.

4. Communications avec l'auditeur

Le comité d'audit peut communiquer directement avec l'auditeur et le rencontrer à huis clos régulièrement pour discuter des sujets qui les préoccupent mutuellement, dont les suivants :

- a) l'étendue et la planification de l'audit ainsi que la dotation en personnel pour effectuer celui-ci;
- b) le seuil d'importance relative de l'audit établi par l'auditeur;
- c) l'évaluation, par l'auditeur, des risques importants liés à l'audit;
- d) les communications écrites importantes entre l'auditeur et les membres de la haute direction, comme une lettre de recommandations ou la liste des différences non corrigées;
- e) le fait que l'auditeur soit satisfait ou non de la qualité et de l'efficacité des systèmes et procédures de comptabilisation des données financières;
- f) la mesure dans laquelle l'auditeur est satisfait de la nature et de l'étendue de son examen;
- g) si l'auditeur a ou non obtenu l'entière collaboration des membres de la haute direction et d'autres employés de la Société;
- h) l'opinion de l'auditeur quant à la compétence et au rendement du chef des finances et des autres membres clés du personnel chargés des finances;
- i) les faits qui doivent être communiqués au comité d'audit en vertu des instructions des autorités canadiennes;
- j) les méthodes et conventions comptables essentielles que la Société doit observer;
- k) les autres façons de traiter l'information financière conformément aux principes comptables généralement reconnus qui ont fait l'objet de discussions avec les membres de la haute direction, les conséquences de l'utilisation de tels traitements et d'une telle information, et le traitement choisi par l'auditeur;
- l) les difficultés rencontrées au cours des travaux d'audit, les restrictions imposées sur l'étendue des activités ou l'accès aux renseignements demandés, tout désaccord important avec les membres de la haute direction et leur réponse;

m) tout acte illégal qui pourrait s'être produit et dont la découverte doit être signalée au comité d'audit.

5. Examen du plan d'audit

Le comité d'audit discutera avec l'auditeur de la nature de l'audit et des responsabilités prises en charge par l'auditeur lorsqu'il effectue un audit conformément aux normes d'audit généralement reconnues et passera en revue le sommaire du plan d'audit de l'auditeur pour chaque audit.

6. Examen des honoraires d'audit

Le comité d'audit déterminera les honoraires de l'auditeur et les modalités de sa mission. Pour établir les honoraires de l'auditeur, le comité d'audit devrait tenir compte notamment du nombre et de la nature des rapports qui seront émis par l'auditeur, de la qualité des contrôles internes de la Société, de la taille, de la complexité et de la situation financière de la Société ainsi que de l'ampleur de l'assistance que l'auditeur fournira à celle-ci.

7. Examen des états financiers

Le comité d'audit examinera les états financiers audités annuels, le rapport de l'auditeur s'y rapportant et les états financiers intermédiaires et en discutera avec les membres de la haute direction et l'auditeur avant de les recommander aux fins d'approbation par le conseil. Il passera également en revue le rapport de gestion se rapportant aux états financiers audités annuels et aux états financiers intermédiaires et en discutera avec les membres de la haute direction et l'auditeur. Avant de passer en revue les états financiers intermédiaires, le comité d'audit demandera à l'auditeur de les examiner.

Avant de recommander au conseil d'approuver les états financiers, le comité d'audit s'assurera que ces états financiers ainsi que l'information financière contenue dans les documents annuels et intermédiaires produits par la Société présentent fidèlement à tous égards importants la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de la Société à la date en question et pour les périodes visées.

Dans le cadre de son examen des états financiers et du rapport de gestion s'y rapportant, le comité d'audit effectuera les tâches suivantes :

- a) examiner la qualité, et non seulement l'acceptabilité, des principes comptables, le caractère raisonnable des jugements posés et des estimations faites par les membres de la haute direction qui ont des répercussions importantes sur les états financiers, ainsi que la clarté des données présentées dans les états financiers;
- b) étudier les analyses faites par les membres de la haute direction ou par l'auditeur qui présentent des questions importantes en matière de communication de l'information financière et des jugements relativement à la préparation des états financiers, y compris l'analyse des effets des autres PCGR;

- c) étudier les opérations hors bilan, ententes, obligations (y compris le passif éventuel) et autres relations avec des entités non consolidées ou d'autres personnes susceptibles d'avoir un effet immédiat ou futur important sur la situation financière de la Société, les modifications à sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa liquidité, ses dépenses en immobilisations, ses ressources en capital ou les composantes importantes de ses produits d'activités ordinaires et de ses dépenses;
- d) examiner toute modification aux méthodes ou conventions comptables et leur effet sur les états financiers de la Société;
- e) examiner, de concert avec les membres de la haute direction, l'auditeur et, s'il y a lieu, les conseillers juridiques, le rapport des membres de la haute direction portant sur tout litige, réclamation ou autre éventualité, notamment les cotisations fiscales, susceptibles d'avoir d'importantes répercussions sur la situation financière de la Société, et la manière dont ces questions ont été présentées dans les états financiers;
- f) se réunir avec les membres de la haute direction et l'auditeur pour examiner la correspondance avec les organismes de réglementation ou gouvernementaux, les plaintes des employés ou les rapports publiés qui soulèvent des questions importantes au sujet des états financiers ou des conventions comptables de la Société;
- g) discuter avec l'auditeur des mesures d'audit particulières prises à la lumière des faiblesses importantes au niveau des contrôles internes;
- h) examiner les résultats de l'audit, y compris les réserves et les éléments de l'opinion de l'auditeur;
- i) discuter avec l'auditeur des difficultés rencontrées pendant le travail d'audit, y compris les restrictions quant à l'étendue de leurs procédures et à l'accès aux renseignements demandés, des rajustements comptables que celui-ci a proposés et qui n'ont pas été retenus (en raison de leur caractère négligeable ou pour d'autres motifs) et des désaccords importants avec les membres de la haute direction;
- j) s'entretenir avec l'auditeur des questions au sujet desquelles l'équipe chargée de l'audit interne de la Société a consulté le bureau national de l'auditeur;
- k) examiner toute autre question qui, à son avis, devrait être prise en considération dans la formulation de sa recommandation au conseil d'approuver les états financiers.

8. Examen d'autres données financières

Le comité d'audit examinera les documents suivants :

- a) tous les communiqués sur les résultats et autres communiqués contenant de l'information financière ainsi que les indications sur les résultats et les données financières fournies aux analystes et aux agences de notation. Le comité d'audit examinera également l'utilisation de

renseignements non conformes aux PCGR « pro forma » ou « rajustés » dans ces communiqués et cette information financière. L'examen peut prendre la forme d'une discussion générale sur les types de données devant être présentées ou sur les types de communications devant être faites;

- b) tous les autres états financiers de la Société qui doivent être approuvés par le conseil avant leur publication, y compris, sans restriction, les états financiers utilisés dans les documents essentiels (au sens donné au terme *Core Documents* dans la politique sur la communication de l'information de la Société) et les états financiers exigés par les autorités de réglementation;
- c) l'effet des initiatives en matière de comptabilité et de réglementation ainsi que des structures hors bilan sur les états financiers de la Société;
- d) les informations fournies au comité d'audit par le chef de la direction et le chef des finances pendant le processus d'attestation relatif aux dépôts prescrits par les lois sur les valeurs mobilières applicables au sujet des lacunes et des faiblesses importantes dans la conception ou le mécanisme des contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière qui pourraient empêcher la Société de comptabiliser, de traiter, de résumer et de déclarer des données financières et toute fraude mettant en cause des membres de la haute direction ou d'autres employés jouant un rôle important dans les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société.

9. Relations avec les membres de la haute direction et les autres comités du conseil

Les membres se rencontreront régulièrement à huis clos avec les membres de la haute direction pour discuter des sujets qui préoccupent le comité d'audit ou la haute direction.

Le comité d'audit fournira des données au comité de rémunération quant aux compétences et au rendement du chef des finances et, à ce dernier, il fournira des informations sur les compétences et le rendement des autres membres clés du personnel chargé des finances.

Le comité d'audit se réunira avec le comité chargé de la communication de l'information, au besoin et raisonnablement, afin de permettre aux deux comités de s'acquitter de leur mandat respectif et de faire en sorte que toute communication publique d'information financière (y compris les états financiers annuels et intermédiaires et le rapport de gestion s'y rapportant, de même que tous les communiqués de presse contenant de l'information financière) soit approuvée par le comité d'audit au préalable. Les membres du comité d'audit devront également fournir des services de consultation au comité chargé de la communication de l'information, sur demande, lorsque celui-ci devra procéder à une appréciation de l'importance liée aux obligations de communication de l'information de DIRT.

10. Surveillance des contrôles internes et des contrôles de l'information

Le comité d'audit examinera avec les membres de la haute direction le caractère adéquat des contrôles et procédures internes que la Société a adoptés pour protéger ses actifs contre des pertes ou une

utilisation non autorisée et pour s'assurer de l'exactitude des documents financiers. Le comité d'audit passera en revue les mesures d'audit particulières adoptées à la lumière des lacunes importantes relevées au niveau des contrôles.

Le comité d'audit discutera avec les membres de la haute direction des contrôles et procédures qui ont été instaurés par la Société afin de confirmer que les renseignements importants sur la Société et ses filiales qui doivent être communiqués en vertu des lois applicables ou des règles d'une bourse de valeurs ont effectivement été communiqués.

11. Conformité légale

Le comité d'audit s'entretiendra avec les conseillers juridiques des questions d'ordre juridique qui pourraient avoir des répercussions importantes sur les états financiers de la Société. Il examinera aussi les demandes de renseignements importantes reçues des organismes de réglementation ou gouvernementaux et en informera le conseil en conséquence.

12. Gestion des risques

Le comité d'audit surveillera la fonction d'évaluation et de gestion des risques de la Société et, chaque trimestre, il passera en revue le rapport des membres de la haute direction qui décrit les risques majeurs d'ordre financier (y compris les questions d'ordre fiscal), juridique, opérationnel et de réputation auxquels la Société est exposée ainsi que les mesures que les membres de la haute direction ont prises pour surveiller et contrôler ces expositions, notamment les politiques de la Société en matière de surveillance de l'évaluation des risques et de gestion et contrôle des risques.

Au moins une fois par an, le comité d'audit rencontrera séparément les membres de la haute direction et/ou, s'il le souhaite, les auditeurs de la Société pour examiner les politiques et les méthodes d'évaluation et de gestion des risques, y compris l'examen des secteurs de risques les plus importants de la Société et les projets de la Société en matière de surveillance et de gestion de ces secteurs de risques (y compris les assurances couvrant ces secteurs).

13. Questions d'ordre fiscal

Le comité d'audit examinera avec les membres de la haute direction le statut des questions d'ordre fiscal de la Société. Il passera également en revue le rapport émis par les membres de la haute direction confirmant que la Société a retenu ou recouvré et remis tous les montants qu'elle devait retenir ou recouvrer et remettre au titre de taxes, d'impôt, de cotisations, de nouvelles cotisations et autres frais payables à une autorité gouvernementale.

14. Effectif de l'auditeur

Le comité d'audit approuvera au préalable les associés ou les employés, anciens et actuels, de l'auditeur que la Société souhaite embaucher.

15. Conduite et déontologie

Chaque trimestre, le comité d'audit analysera tous les frais engagés par le président du conseil, le chef de la direction et président et confirmera que ceux-ci ont examiné les frais engagés par les administrateurs et les membres de la haute direction de la Société, respectivement.

16. Procédure concernant les plaintes

Le comité d'audit analysera les procédures décrites dans la politique en matière d'intégrité de la Société concernant la réception, la conservation et le suivi des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles internes, des contrôles de l'information ou de l'audit, ainsi que la soumission par les employés de la Société, sous le couvert de l'anonymat, de leurs préoccupations à cet égard.

17. Communication de l'information

Le comité d'audit tiendra périodiquement le conseil au courant des sujets suivants :

- a) l'indépendance de l'auditeur;
- b) le rendement de l'auditeur et les recommandations du comité d'audit au sujet de la reconduction ou de la cessation du mandat de l'auditeur;
- c) le caractère adéquat des contrôles internes et des contrôles de l'information de la Société;
- d) ses recommandations au sujet des états financiers annuels et intermédiaires de la Société, y compris les questions concernant la qualité ou l'intégrité des états financiers;
- e) son examen des rapports de gestion intermédiaires et annuel;
- f) la conformité de la Société aux exigences prévues par les lois et les règlements en matière de communication de l'information financière;
- g) les politiques et les méthodes d'évaluation et de gestion des risques de la Société;
- h) toutes les autres questions importantes qu'il a étudiées et qui relèvent de ses compétences.

D. RÉUNIONS

Sous réserve des règlements administratifs et des statuts de la Société de même que des exigences en vertu de la loi intitulée *Business Corporations Act* (Alberta) :

1. Calendrier

Le comité d'audit se réunit au moins quatre (4) fois par année ou plus souvent s'il le juge nécessaire pour s'acquitter de ses responsabilités, c'est-à-dire au moins quatre fois par année. Le président du comité d'audit, le président du conseil, le chef de la direction, le président, le chef des finances, tout membre du comité d'audit ou l'auditeur de la Société peuvent convoquer une réunion du comité d'audit. Les réunions ont lieu à l'endroit fixé par le président du comité d'audit.

2. Avis

L'avis relatif au moment et à l'endroit de la tenue de chaque réunion sera donné à chacun des membres par téléphone ou par un autre moyen électronique au moins 48 heures avant la tenue de la réunion. Les réunions peuvent avoir lieu à tout moment sans préavis si tous les membres ont renoncé à l'avis de l'assemblée ou sont réputés avoir renoncé à celui-ci. Tout membre qui assiste à une réunion est réputé avoir renoncé à l'avis de convocation à la réunion.

3. Ordre du jour

Le président du comité d'audit présidera chaque réunion et établira son ordre du jour, en plus de diriger la discussion portant sur les différentes questions au programme. Le président demandera à la direction de transmettre de la documentation en bonne et due forme sur les questions à l'ordre du jour aux membres du comité, en leur laissant suffisamment de temps pour l'examiner avant les réunions prévues. Tout membre peut proposer des points à l'ordre du jour, demander qu'un membre de la haute direction soit présent ou qu'il présente un rapport, ou discuter au cours d'une réunion de sujets qui ne sont pas à l'ordre du jour.

4. Transmission de renseignements

Le président du comité d'audit transmettra, ou demandera au secrétaire de transmettre, l'ordre du jour et les documents de la réunion suffisamment tôt avant la tenue de chaque réunion pour permettre aux membres de prendre connaissance des questions qui y seront étudiées.

5. Présence et participation

On s'attend à ce que chaque membre assiste à toutes les réunions. Le membre qui ne peut assister à une réunion en personne peut le faire par téléphone ou par téléconférence.

6. Quorum

Une majorité des membres constitue le quorum de toute réunion du comité d'audit.

7. Vote et approbation

Aux réunions du comité d'audit, chaque membre aura droit à une voix et les questions seront tranchées à la majorité des voix. En cas d'égalité des voix, le président du comité d'audit n'aura pas un deuxième vote ni un vote prépondérant.

8. Procédures

Les réunions du comité d'audit se déroulent de la manière établie par le président du comité d'audit, sauf si les règlements administratifs de la Société ou une résolution du comité d'audit ou du conseil l'exigent autrement.

9. Affaires traitées

Le comité d'audit peut exercer ses pouvoirs à une réunion où il y a quorum en personne, par téléphone, par un autre moyen électronique ou par voie de résolution écrite signée par tous les membres ayant le droit de voter à l'égard de la résolution en question à cette réunion.

10. Absence du président

Si le président du comité d'audit est absent à une réunion, les membres présents choisiront l'un d'eux pour présider la réunion.

11. Secrétaire

Le comité d'audit peut nommer un de ses membres ou toute autre personne pour agir à titre de secrétaire.

12. Procès-verbal des réunions

Le président du comité d'audit désignera la personne qui, à chaque réunion, dressera le procès-verbal des procédures du comité d'audit et le président demandera, en temps opportun, au secrétaire de remettre à chaque membre une copie de ce procès-verbal.

E. PRÉSIDENCE

Chaque année, le conseil désignera un de ses membres pour présider le comité d'audit. Si, au cours d'une année, le conseil ne nomme pas de président, le président en exercice du comité d'audit restera en poste jusqu'à ce que son remplaçant soit nommé.

F. DESTITUTION ET POSTES VACANTS

Un membre peut être destitué et remplacé à tout moment par le conseil. Il sera automatiquement destitué dès qu'il ne remplit plus les conditions énumérées précédemment. Le conseil pourvoira les postes vacants du comité d'audit en choisissant parmi ses membres les personnes habilitées à siéger à ce comité. Si un poste du comité d'audit devient vacant, les autres membres exerceront leurs pouvoirs tant qu'il y aura un quorum.

G. ÉVALUATION

Au moins une fois par année, le comité de gouvernance passera en revue l'efficacité avec laquelle le comité d'audit s'acquitte de ses responsabilités et devoirs, lesquels sont décrits dans la présente charte, et ce, conformément au mandat adopté par le conseil.

H. EXAMEN ET DIVULGATION

Le comité d'audit passera en revue la présente charte au moins une fois par année et la présentera au comité de gouvernance avec les modifications proposées. Le comité de gouvernance examinera la charte et la présentera au conseil aux fins d'approbation avec les modifications qu'il juge nécessaires et appropriées.

La présente charte sera affichée sur le site Web de la Société et le rapport annuel de la Société précisera qu'elle est disponible sur le site Web ou sur papier pour tout actionnaire qui en fait la demande.

I. ACCÈS AUX CONSEILLERS EXTERNES ET AUX REGISTRES

Le comité d'audit peut, à tout moment, retenir les services d'un conseiller externe aux frais de la Société et il a le pouvoir de fixer les honoraires de ce conseiller ainsi que les modalités de son mandat.

Le comité d'audit et tous les conseillers externes dont il retient les services pourront consulter l'ensemble des registres de la Société et les renseignements sur celle-ci qu'ils jugent pertinents pour s'acquitter de leurs tâches.