



## MOT DU PRÉSIDENT

### POWER TECH MET DE L'AVANT PLUSIEURS NOUVELLES INITIATIVES DE COMMERCIALISATION

Conformément à notre plan d'affaires, Power Tech a lancé au cours des derniers mois son plan de commercialisation. L'essentiel de nos efforts est actuellement consacré à la mise en marché de notre technologie afin que l'entreprise puisse commencer à générer des revenus le plus rapidement possible. Nos démarches ciblent les distributeurs de machinerie lourde, les entreprises de construction ainsi que les gestionnaires de travaux publics. Nous avons également entrepris des discussions avec certains grands fabricants d'équipements d'origine. Nous souhaitons que ces différentes initiatives puissent conduire à la conclusion dans les prochains mois d'ententes commerciales ou de partenariat avec des joueurs importants de l'industrie de la construction.

Dans le cadre de notre stratégie de développement, nous voulons percer dans un premier temps les marchés québécois et canadien. Bien que nous accordons priorité à court terme à ces régions, nous demeurons aussi à l'affût d'occasions d'affaires intéressantes pouvant se présenter ailleurs dans le monde, notamment aux États-Unis et en Europe.

De plus, nous amorçons présentement une nouvelle phase importante de notre stratégie commerciale qui amènera l'entreprise à s'associer au cours des prochaines semaines à différents chantiers de construction au Québec. Nous croyons que ces projets procureront une visibilité importante à notre technologie et mettront clairement en lumière sa grande efficacité et ses nombreux bénéfices pour l'industrie de la construction. D'ailleurs, au cours d'une démonstration le 6 mai dernier à Trois-Rivières devant les membres de l'Association professionnelle de l'outillage des municipalités du Québec, nous avons été fiers et heureux de constater que notre technologie a fait forte impression. Cela est d'autant plus satisfaisant qu'il s'agissait d'un public connaissant et averti.

D'autre part, nous entendons aussi assurer une grande visibilité à PowerTech dans les divers salons et foires commerciales de notre industrie. Nous participerons notamment, le 4 juin prochain, au *Heavy Construction Show*, qui se tiendra à Abbotsford, en Colombie Britannique. Cet événement réunira des équipementiers d'origine et des distributeurs du secteur de la construction de l'ouest Canadien. Nous avons bon espoir que notre technologie suscitera un grand intérêt auprès des participants. Par ailleurs, nous entendons procéder dans quelques semaines à une présentation officielle de notre premier produit commercial, soit le « PicBucket » de Série 2000.

Power Tech a amorcé ces derniers mois une étape excitante de son développement. Nous sommes confiants que notre technologie, par ses nombreux bénéfices, sa qualité et sa robustesse, s'imposera dans nos marchés cibles. À l'occasion de ce premier rapport de gestion de Power Tech en tant que société publique, j'aimerais enfin remercier tous les actionnaires de l'entreprise pour leur confiance et leur soutien, sans lesquels nous ne pourrions aujourd'hui aller de l'avant avec nos différentes initiatives de développement et de commercialisation.

Carol Murray  
Président et chef de la direction  
Corporation Power Tech inc.



Rapport de Gestion  
2<sup>e</sup> trimestre finissant le 31 mars 2005

## **Rapport de gestion sur la situation financière et les résultats des opérations**

### **Introduction**

Cette analyse porte sur la situation financière et les résultats d'exploitation de Corporation Power Tech inc. (TSX-V : PWB) (« la société » ou « Power Tech ») pour la période du 1<sup>er</sup> décembre 2004 au 31 mars 2005. Ce rapport doit être lu de concert avec l'information contenue dans les états financiers trimestriels consolidés de la société et les notes afférentes pour la période de quatre mois terminé le 31 mars 2005.

Il s'agit du premier rapport de gestion produit par la société depuis la fusion réalisée avec Capital CMJ inc. en février 2005. Le premier exercice financier de la nouvelle entité comptera 13 mois et se terminera le 30 septembre 2005. Le présent rapport de gestion et les états financiers consolidés intermédiaires l'accompagnant couvrent une période de quatre mois (« la période ») pour refléter le changement d'exercice financier.

Les états financiers consolidés de Corporation Power Tech inc. ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR) et à moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Pour plus d'information sur la compagnie, veuillez accéder au compte SEDAR de la compagnie ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)).

### **Vue d'ensemble**

Au cours du trimestre, la société a réalisé d'importantes transactions dans le but de s'inscrire à la cote de la bourse de croissance TSX et de financer ses opérations actuelles et futures.

D'abord, le 11 février 2005, Capital CMJ inc. («CMJ») a acquis la totalité des actions de catégorie A en circulation de Corporation Power Tech inc. («Power Tech») en contrepartie de l'émission de 17 750 000 actions ordinaires de CMJ à raison de 169 047,6 actions ordinaires de CMJ pour chaque action de catégorie A de Power Tech. À des fins comptables, cette transaction constitue en substance une opération portant sur les capitaux propres pour Power Tech et résulte à l'attribution par Power Tech d'une valeur aux 5 000 000 d'actions émises à CMJ le 11 février 2005 correspondante à la valeur des actifs nets monétaires au montant de 657 893 \$ détenus par

CMJ à cette date. Suite à cette prise de contrôle inversée, les sociétés se sont fusionnées et la société issue de la fusion a été désignée sous le nom de Corporation Power Tech inc. (TSX-V : PWB)

De façon concomitante à la transaction de prise de contrôle inversée, la société a émis 5 000 000 d'unités [chaque unité comprenant une action et un bon de souscription] pour un produit brut de 2 000 000 \$, réparti entre les actions au montant de 1 043 000 \$ et les bons de souscription rattachés à chaque unité pour un montant de 957 000 \$. Les bons de souscription permettent aux détenteurs de souscrire en tout temps, dans les 24 mois suivant la date de clôture, une action ordinaire au prix de 0,60 \$.

Ces transactions ont été réalisées dans le but de permettre à la société de bénéficier des ressources financières pour compléter la phase de développement des produits et d'en permettre la commercialisation.

### **Description des activités**

Power Tech se spécialise dans la mise au point, l'intégration et la commercialisation de technologies de pointe permettant d'améliorer substantiellement la performance, la productivité et la fonctionnalité des équipements et systèmes industriels d'excavation dans l'industrie de la construction et de certaines applications liées aux industries de l'aluminium, des mines, du orage de tunnels, de la foresterie et de l'archéologie, et au secteur militaire.

La société possède la propriété intellectuelle de la technologie utilisée du produit principal, le PicBucket. Le PicBucket est un godet avec une puissance de percussion auquel on ajoute des outils interchangeables permettant d'assurer une performance et une fonctionnalité maximale pour des travaux spécifiques. Cette combinaison innovatrice d'un godet et d'un marteau hydraulique devrait permettre à la société de se positionner dans l'industrie de l'excavation puisqu'à ce jour, aucun équipement n'a pu offrir les caractéristiques de performance combinées offertes par cette technologie.

### **Vision et stratégies**

Le marché pour les produits de la société est vaste et offre des avantages certains pour les utilisateurs. La vision de la société est de devenir le nouveau standard pour toutes les industries pouvant bénéficier de ses produits.

La stratégie de la société est de mettre en valeur la révolution, la puissance et la flexibilité que représente la technologie. La société vise à démontrer que pour un prix moindre, l'utilisateur pourra bénéficier d'une productivité accrue pour un travail type requérant différents équipements.

Au cours des dernières années, avant l'introduction de notre technologie, peu de progrès technologiques significatifs ont été observés dans l'industrie de l'excavation. Bien que ce marché

nécessite de l'innovation, le principal obstacle demeure l'acceptation de la technologie compte tenu de la mentalité traditionnelle de l'industrie.

Pour surmonter ce défi, la stratégie à court terme de la société est de viser un marché régional. La société compte distribuer ses produits aux utilisateurs qui croient en la technologie et qui par la suite, pourront fournir des témoignages et des démonstrations pour le développement de marchés plus vastes. De plus, les efforts de développement avec les distributeurs et les partenaires stratégiques contribuent à générer de la publicité additionnelle et donner de la crédibilité au produit.

De plus, la société participe déjà à certaines conférences, expositions et foires d'industrie afin d'accélérer le moussage et la réputation de marque des produits et de la société. Tous ces efforts sont alignés avec le plan de développement et de ventes et la société anticipe en bénéficier à court, moyen et long terme.

## **Résultats d'exploitation**

Le principal objectif de la société pour la période de quatre mois terminée le 31 mars 2005 était de poursuivre le développement des affaires et du plan de commercialisation établi par Power Tech ainsi que de mettre en place une structure interne adéquate pour favoriser l'obtention des premières ventes de la société.

La société a progressé considérablement au cours des douze derniers mois donc l'analyse des résultats avec ceux de la période comparative montre une progression importante dans le développement la société.

### *Revenus*

La société n'a enregistré aucun revenu pour la période du 1<sup>er</sup> décembre 2004 au 31 mars 2005.

### *Frais de ventes et d'administration*

Les frais de ventes et d'administration s'élèvent à 461 168 \$ pour la période de quatre mois terminée le 31 mars 2005 comparativement à 72 664 \$ pour la même période l'année dernière. Une grande partie de ces dépenses (226 456 \$) provient de la charge de rémunération liée au premier octroi d'options d'achat d'actions en vertu du plan approuvé en octobre 2004 et mis à jour en février 2005. Les autres charges additionnelles sont principalement liées au fait que la société est devenue publique au cours de la période.

Les frais de ventes s'élèvent à 157 257 \$ par rapport à 170 \$ pour la même période l'année dernière. La majorité de ces dépenses découlent de l'embauche d'un représentant des ventes à temps plein, le développement d'un plan stratégique de commercialisation, les frais liés à la production des outils promotionnels donnés à contrat ainsi que notre participation à trois foires d'industrie au cours des quatre derniers mois.

### *Frais financiers*

Les frais financiers ont augmenté considérablement comparativement à la même période l'année dernière (20 729 \$ versus 267 \$), et ce, en raison des intérêts associées aux dix débetures convertibles émises entre les mois de mars et juillet 2004. Le 14 février 2005, les débetures ont été remboursées au montant de 696 701 \$, incluant des intérêts accumulés au montant de 41 701 \$, à même le produit du placement privé au montant de 2 000 000 \$.

À l'émission, ces débetures étaient convertibles et incluant une composante capitaux propres et une composante passif, cette dernière ayant été déterminée en actualisant le montant du capital plus les intérêts courus calculés à un taux de 15%. La composante capitaux propres a été établie par différence.

### *Amortissement des immobilisations corporelles*

L'amortissement des immobilisations corporelles est de 5 728 \$ pour la période de quatre mois terminée le 31 mars 2005.

### *Amortissement des autres actifs*

L'amortissement des autres actifs, composés de brevets et de frais de développement reportés, s'établit à 32 692 \$ par rapport à 2 392 \$, pour la même période l'année dernière.

Quant aux frais de développement reportés, ils sont amortis linéairement sur une période de 3 ans. L'amortissement des frais de développement reportés s'élève à 30 565 \$ comparativement à 2 392 \$ l'année dernière.

Les brevets sont comptabilisés au coût et sont amortis linéairement sur leur durée de vie utile. L'amortissement des brevets s'élève à 2 127 \$ pour la période.

### *Autres revenus*

Puisque les débetures ont été remboursées avant terme et que la composante passif excédait le produit du remboursement, la transaction a entraîné un gain sur le règlement de la composante passif des débetures convertibles au montant de 35 150 \$.

Le revenu d'intérêt de 4 769 \$ de la période de quatre mois terminée le 31 mars 2005, provient de l'intérêt généré par des dépôts en espèces auprès d'institutions financières canadiennes.

### *Perte nette*

La perte nette pour la période de quatre mois terminée le 31 mars 2005 est de 637 655 \$. Cette perte est expliquée principalement par les efforts additionnels de commercialisation, les frais récurrents de la gestion courante et la charge de rémunération comptabilisée à l'égard des options d'achats d'actions octroyées.

## **Bilan**

### *Espèces*

Au 31 mars 2005, les espèces sont de 1 053 922 \$ comparativement à 46 794 \$ au 30 août 2004. Les espèces acquises suite à la fusion avec Capital CMJ inc. ainsi que le financement privé expliquent principalement l'augmentation des espèces.

### *Actifs à court terme*

Les actifs à court terme non-monétaires ont augmenté considérablement entre le 31 août 2004 et le 31 mars 2005.

Outre l'augmentation des espèces décrite précédemment, les crédits d'impôts à recevoir ont augmenté de 53 578 \$ suite à l'investissement de sommes dans les activités de recherche et développement. De plus, les stocks sont passés de 12 491 \$ à 217 856 \$ notamment en raison des unités construites pour les fins des démonstrations et de la constitution d'un stock en prévision des ventes futures.

### *Passifs à court terme*

Les créiteurs et frais courus ont connus également une hausse substantielle de l'ordre de 141 435 \$ reflétant l'augmentation du niveau des activités dans l'ensemble des secteurs de la société.

### *Immobilisations corporelles*

Les immobilisations corporelles ont augmenté de 8 135 \$ depuis le 31 août 2004. La société a acheté des équipements de bureau et informatiques pour les nouveaux employés.

### *Actifs incorporels*

Les actifs incorporels incluent les brevets détenus par la société ; aucun brevet ne s'est ajouté depuis le 31 août 2004.

### *Frais de développement reportés, au coût amorti*

Au 31 mars 2005, les frais reportés au montant de 188 750 \$, ont connu une augmentation de 65 773 \$ comparativement au 31 août 2004. Pendant cette période, à la société a investi des sommes supplémentaires afin de raffiner la conception des premiers produits commercialisables (accessoires, nouveaux outils et outils améliorés)

### *Dettes à long terme*

Tel que décrit précédemment, la société a remboursé l'ensemble des débetures convertibles émises à même le produit du placement privé pour un montant total de 696 701 \$.

## **Liquidités et ressources financières**

### *Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation*

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation au montant de 714 268 \$ pour la période de quatre mois terminée le 31 mars 2005, s'expliquent principalement par les dépenses encourues relativement aux frais de vente, de commercialisation et d'administration.

La variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement a également contribué négativement aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation pour un montant de 326 040 \$. Cette augmentation découle principalement de la hausse des stocks au montant de 205 365 \$ et des crédits d'impôts à recevoir de 53 578 \$.

### *Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement*

Pour la période de quatre mois terminée le 31 mars 2005, les activités d'investissement ont généré 473 995 \$. La prise de contrôle inversée a permis à la société d'acquérir des espèces au montant de 540 594 \$. Outre cette transaction, la société a utilisé des liquidités principalement pour ses activités de recherche et développement ce qui s'est traduit par une augmentation des frais reportés de 59 098 \$.

### *Flux de trésorerie liés aux activités de financement*

Les activités de financement ont généré 1 259 869 \$ durant la période de quatre mois terminée le 31 mars 2005. La société a conclu un financement privé au montant de 2 000 000 \$ qui a été utilisé pour le remboursement des débetures convertibles au montant de 696 701 \$. Le placement privé et la prise de contrôle inversée ont entraîné des frais de financement de 43 430 \$.

## **Position financière**

En date du 31 mars 2005, la société dispose d'un fond de roulement de 1 259 573 \$ incluant des espèces et quasi espèces au montant de 1 053 922 \$. La société juge que ses fonds seront suffisants pour les prochains 12 mois basé sur le fait que des revenus pourraient être générés qu'à partir de septembre 2005. Si les revenus ne se présentaient pas, les fonds seraient alors suffisants pour financer son exploitation au moins jusqu'à la fin de son prochain exercice financier qui se terminera le 30 septembre 2005.

Bien que la société estime être en mesure de générer des revenus à court terme, il faut considérer que la société a subi des pertes importantes depuis sa constitution et prévoit avoir des besoins futurs en capitaux, surtout pour le développement et la commercialisation de ses technologies et

les programmes spéciaux mis de l'avant pour pénétrer les marchés visés. La société désire financer ses besoins futurs de capitaux principalement au moyen des espèces et quasi-espèces disponibles et éventuellement par un financement par capitaux propres ou par dette, à un coût acceptable pour la société. La capacité de générer des capitaux à court et à long terme suffisants dans le futur dépend de divers facteurs, dont la conjoncture économique générale, les progrès technologiques, l'acceptation par le marché de ses technologies et la concurrence en plus des autres risques mentionnés à la rubrique « risques et incertitudes ».

## Engagements

La société est partie à un bail pour la location d'équipement. En vertu de ce bail, venant à échéance en 2010, la société s'est engagée à verser un montant de 9 964 \$. Le paiement minimal pour les cinq prochains exercices s'établit comme suit :

	Total	1 <sup>er</sup> année	2 <sup>e</sup> et 3 <sup>e</sup> années	4 <sup>e</sup> et 5 <sup>e</sup> années	Années suivantes
Contrat de location	7 972 \$	1 993 \$	3 986 \$	2 325 \$	0 \$

## Principales conventions et estimations comptables

La préparation des états financiers selon les PCGR nécessite de la part de la direction l'utilisation d'estimations et d'hypothèses qui ont un effet sur les montants d'actif et de passif portés aux états financiers, sur la divulgation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les montants déclarés des produits et des charges durant la période visée. Ces estimations sont basées sur l'expérience de la direction et sur d'autres hypothèses qu'elle croit être raisonnable dans les circonstances. Les lecteurs sont priés de se référer à la note 2 des états financiers pour la période de quatre mois terminée le 31 mars 2005 et à la note 3 des états financiers annuels consolidés pour l'exercice terminé le 31 août 2004, pour une description des estimations comptables critiques. Les états financiers en date du 31 août 2004 sont disponibles à la page 82 du document intitulé « *déclaration de changement à l'inscription – français* » affiché sur SEDAR.

## Risques et incertitudes

Il y a un nombre de risques et incertitudes auxquels société est sujette compte tenu de la technologie et du stade de développement de celle-ci. Les affaires de Power Tech seront sujettes à certains risques incluant mais non limités aux suivants:

- *Vulnérabilité quant à la protection de la technologie exclusive* - Les brevets de protection du PicBucket et les procédés de fabrication peuvent être vulnérables à des contestations provenant de tiers.

- *La concurrence, la désuétude technologique* – Des progrès technologiques et le développement des produits par la concurrence peuvent avoir pour effet de rendre vétustes les produits de la compagnie ou d'en réduire leur valeur.
- *La gestion de la croissance et le développement de marché* - Il n'y a aucune garantie que la compagnie résultante puisse développer son marché de façon significative, affectant ainsi sa rentabilité. La croissance rapide du champ d'activité de la compagnie pourrait avoir pour effet de créer des pressions significatives sur la direction, sur les opérations et les ressources techniques.
- *Vulnérabilité face à la demande* - Power Tech tirera la vaste majorité de ses revenus de la vente de ses équipements d'excavation et de produits connexes. Par conséquent, la compagnie est particulièrement vulnérable aux fluctuations de la demande à l'égard d'équipements d'excavation. Donc, si la demande à l'égard de l'équipement d'excavation de la compagnie et de ses produits connexes diminue de façon importante, l'entreprise et les résultats d'exploitation pourraient être touchés de façon défavorable.
- *Établissement des prix en fonction du marché* - Le marché très concurrentiel dans lequel la compagnie compte faire affaires pourrait amener celle-ci à réduire ses prix. Si ses concurrents offrent de gros escomptes sur certains produits afin de reprendre des parts de marché ou d'en gagner de nouvelles ou de vendre d'autres équipements d'excavation, Power Tech pourrait devoir baisser ses prix et offrir d'autres modalités favorables afin de livrer concurrence de façon réussie.
- *Importance et coûts de la main-d'œuvre* – Power Tech dépendra des services de ses employés techniques et de son personnel de direction clé. La perte de l'une de ces personnes pourrait avoir une incidence défavorable importante sur l'entreprise.
- *Les Acquisitions* – La compagnie pourrait procéder à des acquisitions sélectives de produits ou d'entreprises qui, selon elle, complètent les siennes. Il est possible que l'entreprise ne soit pas encore en mesure de repérer des possibilités d'acquisitions appropriées à des prix raisonnables, qu'elle ne soit pas en mesure de réaliser une acquisition ou encore intégrer avec succès à ses activités un produit ou une entreprise acquise.
- *Erreurs dans les produits* - Les produits qui seront fabriqués et distribués par la compagnie sont complexes et, par conséquent, peuvent contenir des erreurs qui pourraient être décelées à tout moment du cycle de vie d'un produit.

### **Information prospective**

Certaines sections de ce rapport de gestion peuvent contenir de l'information prospective. Les déclarations formulées d'après les attentes actuelles de la direction comportent des risques et des incertitudes inhérentes, connus ou non. Les résultats futurs pourraient être différents de ce qui est prévu.

(s) Carol Murray

(s) Matthew Blackmore

Carol Murray  
Président et chef de la direction

Matthew Blackmore  
Vice-président administration et finances

Blainville, Québec, le 27 mai 2005