



## **MOT DU PRÉSIDENT**

### **NOS PREMIERS REVENUS ET PLUSIEURS PROJETS PORTEURS**

Au cours des derniers mois, nous avons mis de l'avant plusieurs initiatives afin de soutenir le déploiement de notre stratégie de commercialisation. Ainsi, PowerTech aménagera sous peu dans de nouvelles installations afin de pouvoir accroître sa capacité de production et de distribution de ses produits. Ce faisant, nous pourrions répondre à la demande anticipée de nos distributeurs, respecter les délais de livraison et assurer la disponibilité des pièces de rechange. Cette nouvelle usine de 23 000 pieds carrés est située dans le parc industriel du Haut Terrebonne.

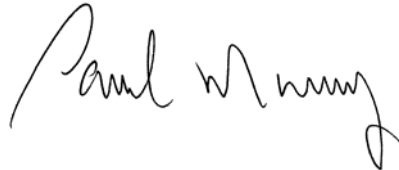
Par ailleurs, nous avons procédé en février dernier à l'embauche de Yves Sicotte au poste de vice-président ventes et marketing. Yves possède quelque 20 années d'expérience dans le monde des affaires au sein d'entreprises industrielles et de machinerie lourde. Son arrivée va notamment permettre à PowerTech d'accélérer la mise en place de son réseau de distribution nord-américain. Notre objectif est de conclure des ententes avec des distributeurs d'envergure au Canada et aux États-Unis, spécialisés dans les équipements de construction et de démolition. À l'échelle internationale, PowerTech veut s'associer à de grands équipementiers de machinerie lourde possédant une connaissance intime de leurs marchés.

#### **Programme V.I.PIC : vente auprès de la société Roxboro**

Entre-temps, le programme V.I.PIC continue de remporter du succès auprès des entrepreneurs participants. En février dernier, nous avons d'ailleurs annoncé la vente d'une autre unité PicBucket à la société Roxboro Excavation, un entrepreneur réputé au Québec. Le responsable de la gestion du parc de machinerie de Roxboro, M. Daniel Théorêt, s'est dit très impressionné par la performance de notre technologie, appelée, a-t-il ajouté, à devenir une nouvelle norme dans l'industrie de la construction. Près d'une quarantaine d'entrepreneurs et clients potentiels ont accepté de participer au programme V.I.PIC jusqu'à maintenant. De ce nombre, certains ont déjà entrepris les essais du PicBucket sur le terrain. Nous sommes confiants que d'autres compagnies, à l'instar de Roxboro, feront prochainement l'achat de notre produit.

Parallèlement à ces efforts de commercialisation, nous poursuivons actuellement le développement de deux nouvelles lignes de produits. Les nouveaux godets à percussion de Série 1000 ont commencé à faire l'objet de tests de pré-commercialisation. Ce produit est destiné au marché en forte croissance des mini-excavatrices. Nous avons aussi amorcé le développement de la Série 2000 DHU, un godet à percussion comportant deux cellules hydrauliques, au lieu d'une seule pour la Série 2000 déjà commercialisée.

Par ailleurs, le dernier trimestre nous aura permis d'enregistrer nos premiers revenus grâce aux ventes réalisées auprès du groupe Aecon, l'une des plus grandes sociétés du domaine de la construction au Canada. Pour l'équipe de PowerTech, il s'agit d'une étape symbolique importante qui nous encourage à poursuivre nos efforts vers le succès. Au cours des derniers mois, nous avons vu à réunir de nouveaux éléments clés nécessaires à la poursuite de notre plan de développement. Nous avons bon espoir que ces différentes initiatives apporteront les résultats souhaités, en permettant notamment une croissance de nos ventes et la conclusion de nouvelles ententes de partenariat stratégiques.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Carol Murray". The signature is fluid and cursive, with the first name "Carol" being more prominent than the last name "Murray".

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

24 février 2006



## Rapport de Gestion

Rapport trimestriel destiné aux actionnaires  
1<sup>er</sup> trimestre terminé le 31 décembre 2005

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> octobre 2005 au 31 décembre 2005. Ce rapport doit être lu de concert avec l'information contenue dans les états financiers consolidés intermédiaires de la société et les notes afférentes pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005.

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. Ces états financiers consolidés ont été établis sur la base des conventions comptables décrites dans les états financiers vérifiés de la société pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005.

Les états financiers consolidés intermédiaires et les notes complémentaires doivent être lus en tenant compte des états financiers consolidés vérifiés de la société pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005.

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

### **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 forage de tunnels, de la foresterie et de l'archéologie, et au secteur militaire.

La société détient les brevets liés à la technologie utilisée pour développer le PicBucket. Le PicBucket est un godet à lequel fut jumelée 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

puisque 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 une stratégie de "market pull". 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.

Également, la société participe déjà à certaines conférences, expositions et foires d'industries afin de développer la notoriété et la réputation de marque des produits et de la société. Pendant les trois derniers mois, il y a eu des progrès significatifs accomplis dans des secteurs géographiques où la technologie a fait l'objet de démonstrations pour un certain nombre de clients potentiels. Suite aux mesures prises par la société, il y a une augmentation de l'engouement pour cette nouvelle technologie révolutionnaire. Le cycle de vente pour les clients majeurs est moyennement long, mais tous ces efforts sont en conformité avec notre développement des affaires et notre plan de commercialisation.

## **Vue d'ensemble et statut du projet de développement**

Le premier trimestre de l'année, terminé le 31 décembre 2005, fut un trimestre de progrès continuels au niveau du développement des affaires et le processus s'est traduit par la première vente commerciale de la société.

Par le biais du programme de commercialisation V.I.P.I.C., *The Aecon Group* (« Aecon »), une des plus grandes sociétés de construction du Canada, est devenu le premier client de la société. C'est

une étape critique dans le développement de la société, particulièrement pour une transaction conclue avec une société de la taille et de la réputation d'Aecon.

Subséquentement au trimestre terminé le 31 décembre 2005, M. Yves Sicotte s'est joint à la société à titre de vice-président, ventes et marketing apportant plus de vingt ans d'expérience dans l'industrie et une nouvelle énergie qui permettra de continuer l'exécution du plan de commercialisation de la société. L'addition de cette importante ressource s'avèrera un facteur clé de succès dans la poursuite de l'atteinte des objectifs commerciaux de la société.

Avec l'addition de cette ressource et les discussions continues avec un nombre de plus en plus important de clients potentiels et le progrès continu vers un accord de distribution de grande envergure, la compagnie est bien positionnée pour les prochains mois.

### **Degré d'avancement du projet de développement**

Même si la technologie principale de PowerTech est en phase de commercialisation complète et que des revenus commencent à être générés, Power Tech demeure une société en phase de démarrage.

Dès le début, le projet principal de Power Tech a été de développer un godet d'excavation muni d'une cellule hydraulique intégrée afin d'offrir la puissance de percussion dans tous les types de travail et tous les angles d'attaque. Le développement de la technologie est complété pour la série 2000 et le travail de développement qui se poursuit est celui de nouvelles séries pour des plus petites et plus grandes excavatrices et aussi d'accessoires additionnels pouvant être employés avec le PicBucket.

La compagnie a également commencé à développer des lignes de nouveaux produits afin de desservir d'importants marchés qui affichent croissance rapide, notamment celui de la mini-excavatrice. La Série 1000, qui vise d'ailleurs ce marché, a déjà fait l'objet d'essais au cours du présent trimestre. La société a également débuté le développement de la Série 2000 DHU (deux cellules hydrauliques) qui vise à augmenter la capacité du PicBucket actuellement disponible sur le marché en y ajoutant une cellule hydraulique additionnelle. Ce nouveau produit amènera de plus grandes caractéristiques de performance.

Le plan de la société demeure le même : mettre en marché un produit qui est efficace, durable et robuste pour ses utilisateurs et pouvant être fabriqué à grande échelle avec qualité et uniformité. La société estime avoir rencontré ces objectifs et concentre maintenant ses efforts principalement sur le développement des affaires et sur les opportunités de commercialisation afin d'introduire ses produits sur les chantiers et générer des ventes additionnelles.

Il est prévu que tous ces efforts se traduiront par une augmentation importante des revenus d'ici quelques mois. Jusqu'à présent, 590 000 \$ ont été investis pour le développement et les tests de la technologie et 570 000 \$ additionnels ont été affectés aux premières étapes de commercialisation telles que le positionnement de produit, le site internet, les articles promotionnels, les expositions d'industrie, etc. La société prévoit que 50 000 \$ additionnels

seront nécessaires dans les mois à venir afin d'accomplir les développements prévus pour les PicBuckets et créer les outils et les programmes de vente spécifiques nécessaires pour pénétrer les marchés visés.

### Renseignements financiers choisis

	Période de trois mois terminée le 31 décembre 2005	Période de trois mois terminée le 31 décembre 2004
Ventes	99 960	0
Perte nette	(393 707)	(225 541)
Perte de base et diluée par action	(0,01)	(0,01)
Actif total	2 279 135	461 966
Dette à long terme	1 505 862	610 171
Espèces	1 096 396	(42 630)

### Résultats d'exploitation

Le principal objectif de la société pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005 était de mettre l'accent sur le processus de génération des ventes et des opportunités de développement des affaires. La société a enregistré ses premières ventes et les progrès réalisés durant le trimestre positionne la société pour poursuivre son développement commercial au cours des prochains mois.

#### *Ventes*

Tel que mentionné plus haut, les premières ventes de la société ont été enregistrées en raison de l'efficacité de son programme de commercialisation V.I.Pic. Des revenus de 99 960 \$ ont été générés pour le premier trimestre terminé le 31 décembre 2005.

#### *Bénéfice brut*

En raison du prix préférentiel accordé aux participants du programme V.I.Pic, la marge brute s'est établie à 20 512 \$ ou 20,5% du prix de vente. La société prévoit une augmentation de sa marge brute lorsqu'elle aura atteint un volume de ventes significatifs, car les programmes de promotion initiaux qui visent les premiers utilisateurs, seront terminés.

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

Les frais d'administration étaient 201 790 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005 comparativement à 147 636 \$ pour la même période l'année dernière. Le principal élément expliquant l'augmentation consiste en une dépense de 38 473 \$ provenant de la

charge de rémunération liée au plan d'options d'achat de la société, laquelle charge était nulle lors de la période comparative de 2004.

Quant aux frais de ventes, ils s'élèvent à 140 547 \$ par rapport à 51 364 \$ pour la même période l'année dernière. Les efforts concentrés sur le développement des affaires a augmenté les coûts de ventes et marketing. La majorité de ces dépenses découlent de l'embauche de deux employés de ventes à temps plein et d'un consultant à temps plein qui se concentrent à effectuer plus de démonstrations de produits aux clients potentiels ainsi que de déployer plus d'unités de démonstration dans le marché.

#### *Frais financiers*

Les frais financiers ont augmenté considérablement comparativement à la même période l'année dernière, passant de 2 850 \$ à 57 357 \$. Cette augmentation est essentiellement due aux intérêts accumulés sur la débenture convertible émise au mois d'août 2005.

#### *Amortissement des immobilisations corporelles*

L'amortissement des immobilisations corporelles se chiffre à 8 380 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005 versus 3 966 \$ pour la même période l'année précédente. Des acquisitions d'immobilisations corporelles ont été effectuées au cours de l'exercice suite à l'augmentation du nombre d'employés et à la croissance des opérations. Ces acquisitions ont eu un impact direct sur la charge d'amortissement.

#### *Amortissement des autres actifs*

L'amortissement des autres actifs, composés de brevets, de frais de développement et de frais de financement, s'établit à 15 707 \$ par rapport à 19 725 \$, pour le premier trimestre terminé le 31 décembre 2004.

La charge est principalement reliée aux frais de développement et ces frais sont amortis sur une période de trois ans commençant au début du processus de commercialisation des produits afférents (les plus importants projets seront complètement amortis en mars 2007). L'amortissement des frais de développement s'établit à 11 215 \$ comparativement à 17 637 \$ pour la même période l'année dernière.

#### *Autres revenus*

Les revenus d'intérêts de 9 562 \$ de la période proviennent de l'intérêt généré par des dépôts en espèces auprès d'institutions financières canadiennes.

#### *Perte nette*

La perte nette pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005 est de 393 707 \$ comparativement à 225 541 \$ pour la même période l'année dernière. Cette perte provient des diverses dépenses expliquées précédemment. Les sommes additionnelles investies dans les

efforts de commercialisation et de développement des affaires ainsi que l'augmentation des frais d'administration explique principalement cette perte.

### Résultat sommaire trimestriel

Le sommaire ci-dessous présente les six périodes où Power Tech a publié des états financiers intermédiaires. Les périodes décrites ci-dessous n'ont pas toutes la même durée. La période est maintenant normalisée avec un exercice financier qui se termine le 30 septembre de chaque année.

Trimestres terminés le	Revenus	Perte nette	Perte nette par action	
			de base	Diluée
31 décembre 2005	99 960 \$	(393 707) \$	(0,01) \$	(0,02) \$
30 septembre 2005	0 \$	(450 412) \$	(0,02) \$	(0,02) \$
30 juin 2005	0 \$	(511 357) \$	(0,02) \$	(0,02) \$
31 mars 2005 (4 mois)	0 \$	(637 655) \$	(0,03) \$	(0,03) \$
30 novembre 2004	0 \$	(242 513) \$	(0,01) \$	(0,01) \$
Exercice terminé le 31 août 2004 (308 jours)	0 \$	(364 099) \$	(0,01) \$	(0,01) \$

Notes:

1. Les premiers états financiers de Power Tech ont été préparés en date du 31 août 2004 et couvrent une période de 308 jours à partir du début de son incorporation en octobre 2003.
2. Power Tech a 28 030 000 actions ordinaires en circulation, 1 841 500 options d'achat d'actions ainsi que 5 000 000 de bons de souscription en circulation. Par conséquent, le nombre d'actions en circulation entièrement diluées est de 34 871 500. Cependant, ces options et ces bons de souscription n'ont pas été inclus dans le calcul de la perte diluée par action, car l'inclusion de ces instruments financiers auraient un effet anti-dilutif.

## **Bilan**

### *Espèces*

Au 31 décembre 2005, les espèces sont de 1 096 396 \$ comparativement à 1 376 376 \$ au 30 septembre 2005. Les espèces allouées pour le développement des affaires et la commercialisation des produits expliquent cette diminution.

### *Actifs à court terme*

Les actifs à court terme ont diminués légèrement de 2 165 993 \$ au 30 septembre 2005 à 1 855 359 \$ au 31 décembre 2005. Il y a eu des changements non significatifs au niveau des éléments hors caisse du fonds roulement. Un investissement significatif au niveau des inventaires a été effectué pour supporter la croissance future des ventes au montant de 518 680 \$ au 31 décembre 2005, légèrement à la baisse comparativement au 30 septembre 2005 suite à la réalisation des premières ventes de la société au cours du premier trimestre.

### *Passifs à court terme*

Au 31 décembre 2005, les créiteurs et frais courus ont diminués légèrement passant de 204 797 \$ à 152 362 \$. Cette baisse s'explique par une diminution des créiteurs à la fin de la période comparativement au 30 septembre 2005.

### *Immobilisations corporelles*

Les immobilisations corporelles ont augmenté de 24 827 \$ depuis le 30 septembre 2005 dû principalement à l'achat de matériel roulant au montant de 30 131 \$ durant cette période.

### *Actifs incorporels*

Les actifs incorporels de la compagnie, soit les brevets, n'ont subit aucune variation significative pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005.

### *Frais de développement reportés*

Les frais de développement reportés totalisent 222 210 \$ le 31 décembre 2005, ont connu une augmentation de 35 643 \$ comparativement au 30 septembre 2005. Les efforts de développement sont concentrés principalement à développer une nouvelle ligne de produits, la Série 1000, qui vise le marché des mini-excavatrices et à finaliser la mise au point la Série 2000 qui est présentement offerte sur le marché.

### *Dettes à long terme*

Tel que mentionné précédemment dans ce rapport, la société a émis des débetures convertibles en août 2005 et celles-ci incluent une composante passif au montant de 1 454 449 \$ en date du 31 décembre 2005.

De plus, la société a contracté un emprunt à terme pour l'achat de matériel roulant au montant de 29 942 \$, portant intérêt au taux de 6,45% sur une base annuelle et est remboursable par versements mensuels de 709 \$ en capital et intérêts. Cet emprunt vient à échéance en novembre 2009.

### **Liquidités et ressources financières**

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

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation totalisent 296 191 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005. L'utilisation de ces flux de trésorerie s'explique principalement par les dépenses encourues relativement aux frais de vente, de commercialisation, de développement des affaires et d'administration.

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

Les activités d'investissement, pour le premier trimestre, ont utilisé des liquidités de 83 183 \$. L'achat de matériel roulant au montant de 30 131 \$ constitue la principale acquisition sur les 33 207 \$ dépensés en immobilisations corporelles. De plus, la société a engagé des coûts de 49 532 \$ en frais de développement, ce dernier montant ayant été capitalisé à titre de frais reportés.

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

Les activités de financement pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005 se résument à deux transactions : l'emprunt de 29 942 \$ contracté pour financer l'achat de matériel roulant et l'émission de 280 000 actions ordinaires en contrepartie de 70 000 \$ payé comptant suite à l'exercice de 280 000 options d'achats d'actions à 0,25 \$ chacune.

### **Position financière**

En date du 31 décembre 2005, la société dispose d'un fonds de roulement de 1 696 182 \$ incluant des espèces au montant de 1 096 396 \$.

Dans la période de trois mois, se terminant le 31 décembre 2005, la société a généré ses premiers revenus. La société estime qu'il s'agit là du début d'un processus récurrent des ventes qui devrait se répéter au cours des prochains mois. Afin de profiter des nouvelles opportunités pour soutenir la croissance des ventes, la société réalise que des fonds additionnels seront requis afin de

profiter de ces opportunités et continuer la commercialisation des produits. À court terme, et basé sur la croissance des ventes prévue, la société prévoit disposer des ressources nécessaires pour financer ses opérations minimalement jusqu'à la fin de son exercice financier se terminant le 30 septembre 2006.

La société effectue actuellement des démarches quant à la recherche de financement additionnel. Bien que la forme et les termes du financement sont à être déterminés, la société anticipe compléter cette transaction dans les prochains mois afin d'accélérer ses activités de développement des affaires et de commercialisation.

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 peut avoir des besoins futurs en capitaux, surtout pour le développement et la commercialisation de ses technologies et produits et la mise en place de programmes spéciaux pour réaliser son plan d'affaires. Bien que le placement privé au montant de 1 500 000 \$, conclu en août 2005, fourni des fonds suffisants pour cet exercice financier, la société désire financer ses besoins futurs de capitaux principalement au moyen des espèces disponibles et éventuellement par un nouveau 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

Au cours de la période, la société a contracté un nouvel emprunt à terme au montant de 29 942 \$ qui s'ajoute aux engagements déjà existants de la société.

Les paiements minimaux, en vertu de ces engagements, s'établissent comme suit, sur la base d'exercices financiers terminés les 30 septembre:

	Total	2006	2007/2008	2009/2010	Années Subséquentes
Équipements	8 450 \$	1 990 \$	3 980 \$	2 480 \$	0 \$
Véhicule	28 650 \$	8 000 \$	16 000 \$	4 650 \$	0 \$
Bâtisse	3 028 600 \$	136 960 \$	459 220 \$	440 370 \$	1 992 050 \$
Dette à long terme	29 942 \$	5 619 \$	14 781 \$	9 541 \$	0 \$
<b>TOTAL</b>	<b>3 095 642 \$</b>	<b>152 569 \$</b>	<b>493 981 \$</b>	<b>457 041 \$</b>	<b>1 992 050 \$</b>

## **Transactions entre apparentés**

### **Engagements**

Un bail relié à la location d'une nouvelle bâtisse a été conclu avec 6316123 Canada inc., une société détenue à 20% par Carol Murray, président et chef de la direction de Corporation Power Tech inc. et Pierre Gagnon, vice-président opérations de Corporation Power Tech inc. De plus, ces personnes sont également actionnaires de la société. Aucun versement n'a été effectué à ce jour en vertu de ce bail. Les premiers versements sont prévus pour mars 2006.

De plus, la société a octroyé un cautionnement jusqu'à un maximum de 25% de l'emprunt hypothécaire contracté par 6316123 Canada inc. L'emprunt hypothécaire s'élèvera à 1 200 000 \$.

Cette transaction est stratégiquement importante pour deux raisons : d'abord, le bâtiment fournit à la société l'espace conçu spécifiquement pour ses besoins et pour sa croissance future. Deuxièmement, l'investissement personnel de M. Murray et M. Gagnon procure à la compagnie une flexibilité financière additionnelle en évitant d'utiliser une somme significative d'espèces pour la mise de fonds requise initialement pour la construction d'une telle bâtisse.

### **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 revenus 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 3 des états financiers annuels consolidés pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005, pour une description de toutes les conventions et estimations comptables critiques. Plus précisément, la direction de Power Tech a identifié les estimations comptables critiques suivantes:

### **Hypothèse de la continuité de l'exploitation**

Les états financiers ont été dressés par la direction en conformité avec les principes comptables généralement reconnus du Canada selon l'hypothèse de la continuité de l'exploitation, qui suppose que la société sera en mesure de réaliser ses biens et d'acquitter ses obligations dans le cours normal de ses affaires dans un avenir prévisible.

La société a subi des pertes d'exploitation de 393 707 \$ au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2005 et a cumulé un déficit de 2 590 704 \$ au 31 décembre 2005. En conséquence, la société prévoit avoir des besoins futurs en capitaux, surtout pour le développement et la commercialisation de ses technologies et pour rembourser sa débenture et sa

dette à long terme. La société désire financer ses besoins futurs de capitaux principalement au moyen des espèces disponibles et des fonds générés par son exploitation. À cet égard, la société a réalisé ses premières ventes au cours de son premier trimestre dans le cadre de son programme de commercialisation V.I.Pic. La capacité de générer des capitaux à court et à long terme suffisants repose sur l'obtention de ventes et de financement additionnel et dépend de divers facteurs, dont la conjoncture économique générale, les progrès technologiques, l'acceptation par le marché de ses produits et la concurrence.

À ce jour, la société a entrepris des démarches dans le but de réaliser un financement privé ou public. L'aboutissement de ce processus est prévu pour le printemps 2006. Toutefois, la réalisation de ces objectifs ne peut être déterminée à l'heure actuelle. Les présents états financiers ne comportent aucun redressement ni classement d'éléments d'actif et de passif qui pourraient s'avérer nécessaires si la société se montrait incapable de poursuivre ses activités.

### **Dépréciation d'actifs à long terme**

Lors de circonstances ou d'évènements importants pouvant indiquer une perte de valeur, la société réévalue la valeur comptable des actifs à long terme. Une perte de valeur existe lorsque la valeur comptable de l'actif excède les flux monétaires futurs non actualisés que procurera cet actif. Le montant de toute perte de valeur représentant l'excédent de la valeur comptable nette sur la juste valeur est imputé aux résultats de la période.

Actuellement, la société estime qu'aucun événement ou circonstances ne justifient la comptabilisation d'une perte de valeur d'un actif à long terme.

### **Rémunérations et autres paiements à base d'actions**

La société offre un régime d'options d'achat d'actions, qui est décrit à la note 12 afférente aux états financiers consolidés. La société constate une charge de rémunération à l'égard des options d'achat d'actions octroyées en vertu du régime qui ne prévoit pas un règlement en espèces. Ces options sont évaluées à la juste valeur au moyen du modèle d'évaluation Black-Scholes à la date d'attribution et cette juste valeur est constatée à titre de charge sur la période allant de la date d'attribution jusqu'à la date où les droits à l'attribution sont acquis.

La direction de la société doit poser diverses hypothèses qui peuvent affecter les résultats de l'évaluation des options, considérant que la société a peu de données historiques sur son titre et qu'elle est en stage de développement. En conséquence, la société a utilisé des hypothèses selon son meilleur jugement en utilisant des comparables sur le marché et d'autres sources d'information disponibles.

### **Instruments financiers**

Les instruments financiers émis par la société sont traités comme des éléments de passif dans la mesure où ils comportent une obligation contractuelle pour la société de livrer des liquidités à l'échéance. Les intérêts et les dividendes sont imputés aux résultats ou à l'avoir des actionnaires selon le classement dans le bilan de l'instrument financier correspondant.

La société a utilisé divers instruments financiers depuis le début de ses opérations. L'évaluation de ces instruments financiers requiert l'établissement d'hypothèses par la direction qui ont été déterminées selon leur meilleur jugement, à partir des informations pertinentes disponibles.

### **Risques et incertitudes**

Pour une liste complète de risques et incertitudes associés à la compagnie, veuillez vous référer au même sous-titre dans le rapport annuel 2005 de la compagnie sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)) ou téléchargeable dans la section Investisseurs du site web de la compagnie à [www.powertechci.com](http://www.powertechci.com).

### **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 20 février 2006