



CAP SUR LA CROISSANCE DES REVENUS

Les derniers mois auront permis à PowerTech de progresser significativement dans la mise en place des fondations sur lesquelles la croissance future de la Société pourra s'appuyer. Ce travail nécessaire et préparatoire à l'accélération de notre expansion commerciale est maintenant presque terminé. Parmi les progrès réalisés au cours du dernier trimestre, figurent notamment la constitution d'une solide équipe de ventes au Canada, la croissance marquée de notre pipeline de ventes potentielles, le déménagement de nos activités dans une nouvelle usine capable de fabriquer à grande échelle et de manière efficace nos lignes de produits, et l'annonce d'un nouveau financement privé.

Structure de ventes territoriale

Sous le leadership de notre nouveau vice-président ventes et marketing, Yves Sicotte, recruté en janvier dernier, PowerTech a mis en place ces derniers mois une structure de ventes comportant trois divisions pour couvrir l'ensemble du territoire canadien. Ces divisions sont celles de l'Est, pour le Québec et les maritimes, du Centre pour l'Ontario et le Manitoba, et de l'Ouest pour la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie Britannique. Ces divisions sont chacune dirigées par un gérant de territoire expérimenté et disposant d'une connaissance approfondie de son propre marché. Ces gérants ont la responsabilité d'assurer le développement commercial de la Société sur leur territoire en misant sur quatre approches complémentaires : le développement du réseau de distribution; le déploiement du programme d'essais V.I.PIC; la mise en place de sites de démonstration sur les chantiers de construction; et la participation à des expositions ciblées et réputées de l'industrie.

Nous avons l'intention de développer le marché américain en adoptant une stratégie similaire à celle implantée sur le territoire canadien. Nous voulons dans un premier temps établir notre présence sur les marchés du Nord-Est et du Mid-Atlantique. Ces régions renferment la plus forte concentration d'entrepreneurs en construction des États-Unis en raison de la présence de plusieurs grands centres urbains.

Parallèlement à ces initiatives, la Société poursuit intensivement ses discussions avec plusieurs distributeurs d'envergure oeuvrant dans le domaine de la construction, avec l'objectif de conclure à court terme des ententes de partenariat stratégiques. Nous avons aussi des pourparlers productifs avec d'importants équipementiers d'origine de classe mondiale qui pourraient éventuellement conduire à la conclusion d'alliances stratégiques.

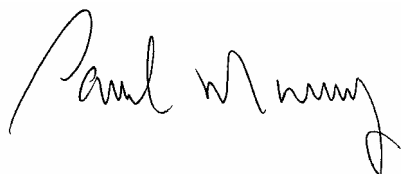
Croissance significative du pipeline de ventes potentielles

Nos efforts de développement commercial ont permis au cours des derniers mois d'accroître de manière importante notre pipeline de ventes potentielles. Nous avons notamment porté à plus de

30 le nombre d'entrepreneurs ayant participé à notre programme d'essais V.I.P.I.C. De plus, le nombre de prospects identifiés par la Société a triplé au cours du dernier trimestre. Nous sommes confiants que nos différentes démarches commerciales généreront un accroissement rapide de nos revenus d'ici la fin du présent exercice financier. Notre déménagement en mars dernier dans de nouvelles installations, situées dans le parc industriel du Haut Terrebonne, permettra à PowerTech de disposer des capacités de production nécessaires pour soutenir adéquatement ce plan de développement commercial dynamique.

Nous poursuivons par ailleurs activement notre programme de développement technologique, qui devrait nous permettre de commercialiser sous peu une nouvelle version du PicBucket, la Série 1000, destinée au marché en forte croissance des mini-excavatrices. Nous avons aussi amorcé au cours des derniers mois la mise à l'essai d'un nouveau godet intégrant deux cellules hydrauliques qui sera destiné aux applications de conditions extrêmes avec des excavatrices plus puissantes .

D'autre part, nous avons annoncé le 9 mai dernier un nouveau financement privé pouvant atteindre un maximum de 5 millions \$. Nous croyons que ce financement sera complété au début de juin. Ces capitaux nous permettront de poursuivre le déploiement de notre stratégie d'affaires, qui mettra l'accent dans les prochains mois sur la croissance de nos revenus et la mise au point de nouvelles séries de produits. Les réalisations importantes accomplies depuis le début de l'année 2006 et les perspectives favorables qui se présentent à nous au plan des ventes nous permettent d'entrevoir l'avenir de PowerTech avec beaucoup de confiance et d'optimisme.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Carol Murray". The signature is fluid and cursive, with a long, sweeping tail on the final letter.

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

24 mai 2006



Rapport de Gestion

Rapport trimestriel destiné aux actionnaires
2^{ième} trimestre terminé le 31 mars 2006

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^{er} janvier 2006 au 31 mars 2006. 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 mars 2006.

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 société, veuillez accéder au compte SEDAR de la société (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, déployée en 2005 et maintenue en 2006, 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. 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 faits nouveaux

Le deuxième trimestre de l'année, terminé le 31 mars 2006, fut un trimestre de progrès continuels au niveau du développement des affaires. Suite aux premières ventes commerciales réalisées par la société au premier trimestre, des ventes additionnelles ont été générées au second trimestre auprès de Roxboro, un entrepreneur basé à Montréal. En parallèle, la société a réalisé d'importants progrès au niveau de la négociation d'ententes de distribution avec des distributeurs clés sur le marché.

Au premier trimestre de 2006, par le biais du programme de commercialisation V.I.Pic, *Aecon Group* (« *Aecon* »), une des plus grandes sociétés de construction du Canada, est devenu le

premier client de la société. Ces ventes, jointes à celles réalisées auprès de Roxboro constituent une étape critique dans le développement de la société. La transaction réalisée avec une société de la taille et de la réputation d'Aecon apporte beaucoup de crédibilité Power Tech et ses produits.

En janvier 2006, 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.

L'addition de trois gérants de territoire en mars 2006 couvrant l'Ontario, le Québec ainsi que l'Ouest du Canada contribue également au déploiement commercial de la technologie de la société dans les marchés cibles.

Ainsi, l'addition de cette nouvelle ressource, les discussions continues entretenues avec un nombre de plus en plus important de clients potentiels et le progrès effectué en vue de la conclusion d'un accord de distribution de grande envergure, positionne la société de façon enviable en vue de réaliser son plan d'affaires au cours des prochains mois.

Placement Privé

Le 9 mai 2006, la société a conclu une entente de principe avec Wellington West Capital Markets inc. et Northern Securities inc. qui agiront à titre de placeurs pour compte en vue de réaliser un financement d'un minimum de 3,5 M\$ et un maximum de 5,0 M\$ via l'émission d'unités de la société à un prix de 0,70 \$ [le « Placement »]. Chaque unité comprend une action ordinaire de la société et un demi bon de souscription donnant au porteur le droit de souscrire, en tout temps, dans les 24 premiers mois suivant la date de clôture du Placement, une action ordinaire à un prix de 0,95 \$ l'action.

Le placeur pour compte recevra une commission en espèces égale à 7% du produit brut pour les investisseurs identifiés par ce dernier ou 3% du produit brut si les investisseurs sont identifiés par la société jusqu'à concurrence d'un maximum de 1,0 M\$. Le placeur pour compte recevra également un bon de souscription représentant 7% du nombre d'unités émises dans le cadre du Placement aux mêmes conditions que ceux émis dans ce même Placement.

La société a également octroyé au placeur pour compte une option pour attributions excédentaires qui permet à celui-ci de placer un nombre d'unités additionnelles correspondant à 20% du montant de financement maximum réalisé dans le cadre du Placement.

La société prévoit utiliser le montant de ce financement pour accroître ses efforts de commercialisation autant dans les territoires et régions déjà desservis par la société que dans des nouveaux marchés prometteurs.. De plus, des sommes seront consacrées au développement de la nouvelle série du PicBucket qui vise le marché des plus petites et des plus grandes excavatrices. Ainsi, en concevant un PicBucket adapté à tous les type d'excavatrices, la société prévoit être en mesure de rencontrer ses objectifs en terme de croissance des revenus.

Degré d'avancement du projet

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. Actuellement, la société travaille au développement de nouvelles séries qui s'adressent aux petites et aux grandes excavatrices. Finalement, Power Tech œuvre également au développement d'accessoires additionnels pouvant être utilisés avec le PicBucket.

La société 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, 680 000 \$ ont été investis pour le développement et les tests de la technologie et 620 000 \$ 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 mars 2006	Période de quatre mois terminée le 31 mars 2005
Ventes	39 500	0
Perte nette	(654 001)	(637 655)
Perte de base et diluée par action	(0,02)	(0,03)
Actif total	1 957 603	1 807 993
Dette à long terme	1 545 000	—
Espèces	325 090	1 053 922

Résultats d'exploitation

Le principal objectif de la société pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2006 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 depuis le début de l'exercice et durant le trimestre et positionne la société pour poursuivre son développement commercial au cours des prochains mois.

Ventes

Des revenus de 39 500 \$ ont été enregistrés pour le trimestre terminé le 31 mars 2006. La vente effectuée à Roxboro ainsi que la location d'une unité pour une courte durée auront permis d'enregistrer ces revenus.

Bénéfice brut

En raison du prix préférentiel accordé en vertu du programme V.I.Pic, jusqu'à présent, la marge brute s'est établie à 27,1%, ce qui est jugé relativement bas par la société. Lorsqu'elle aura atteint un volume significatif, celle-ci augmentera de façon significative, car les programmes de promotion initiaux qui visent les premiers utilisateurs, seront terminés.

Frais de ventes et d'administration

Les frais d'administration étaient 298 951 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2006 comparativement à 461 168 \$ pour la même période l'année dernière. La charge de rémunération qui s'établit à 37 749 \$ comparativement à 226 456 \$ à la période précédente explique en bonne partie la variation.

Quant aux frais de ventes, ils s'élèvent à 270 372 \$ par rapport à 157 257 \$ pour la même période l'année dernière. Au cours de ce trimestre, la société a mis l'emphase sur le

développement des affaires et conséquemment, les frais de ventes et marketing ont connu une hausse. La majorité de ces dépenses découlent de l'embauche de trois employés aux ventes sous la supervision du vice-président ventes et marketing qui se concentrent à déployer plus d'unités de démonstration dans le marché et à finaliser des ententes de distribution.

Frais financiers

Les frais financiers ont augmenté considérablement comparativement à la même période l'année dernière, passant de 20 729 \$ à 44 469 \$. Cette augmentation est essentiellement due aux intérêts accumulés sur la débenture convertible émise au mois d'août 2005 et l'intérêt sur la dette à long terme.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles se chiffre à 13 501 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2006 versus 5 728 \$ 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 suite au déménagement de la société dans ses nouveaux locaux. 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 52 038 \$ par rapport à 32 692 \$, pour le trimestre terminé le 31 mars 2005.

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 47 544 \$ comparativement à 30 565 \$ pour la même période l'année dernière.

Autres revenus

Les revenus d'intérêts de 6 447 \$ de la période proviennent de l'intérêt généré par des dépôts en espèces auprès d'institutions financières canadiennes. De plus, la société a généré des revenus de location s'établissant à 1 604 \$ découlant de la sous-location de locaux d'une partie des locaux actuels de Power Tech.

Lors du même trimestre l'année dernière, un gain non-récurrent a été réalisé lors du règlement de la composante dette de la débenture convertible.

Perte nette

La perte nette pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2006 est de 654 001 \$ comparativement à 637 655 \$ 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 mars 2006	39 500 \$	(654 001) \$	(0,02) \$	(0,02) \$
31 décembre 2005	99 960 \$	(393 707) \$	(0,01) \$	(0,01) \$
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) \$

Notes:

1. Power Tech a 28 180 000 actions ordinaires en circulation, 1 754 000 options d'achat d'actions ainsi que 4 970 000 bons de souscription en circulation. Par conséquent, le nombre d'actions en circulation entièrement diluées est de 34 904 000. 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 mars 2006, les espèces disponibles s'établissent à 325 090 \$ comparativement à 1 376 376 \$ au 30 septembre 2005. Les espèces utilisées pour le développement des affaires et la commercialisation des produits ainsi que les dépenses nécessaires pour structurer les opérations dans les nouveaux locaux de la société expliquent cette diminution.

Actifs à court terme

Les actifs à court terme sont passés de 2 165 993 \$ au 30 septembre 2005 à 1 313 990 \$ au 31 mars 2006. Un investissement significatif au niveau des inventaires a été effectué pour supporter la croissance future des ventes. L'inventaire a augmenté de 533 633 \$ au 30 septembre 2005 à 774 398 \$ au 31 mars 2006. Bien que les inventaires aient augmenté, la diminution globale des actifs à court terme s'explique principalement par la diminution des espèces.

Passifs à court terme

Au 31 mars 2006, les créiteurs et frais courus ont augmentés passant de 204 797 \$ à 359 944 \$. Cette augmentation s'explique par une augmentation des créiteurs à la fin de la période comparativement au 30 septembre 2005.

Immobilisations corporelles

Depuis le 30 septembre 2005, la société a augmenté ses dépenses en immobilisations corporelles qui se résument par l'achat de matériel roulant et par l'acquisition de nouveaux équipements découlant du déménagement dans les nouveaux locaux qui sont occupés par la société depuis mars 2006. En conséquence, les immobilisations corporelles ont connu une hausse de 204 620 \$ passant de 59 631 \$ à 264 251 \$ au cours des six derniers mois.

Actifs incorporels

Les actifs incorporels de la société, soit les brevets, n'ont subi aucune variation significative pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2006.

Frais de développement reportés

Les frais de développement reportés totalisent 264 074 \$ le 31 mars 2006, et ont connu une augmentation de 77 507 \$ comparativement au 30 septembre 2005. Les efforts de développement sont concentrés principalement sur le développement d'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 disponible sur le marché.

Dettes à long terme

La majorité de la dette à long terme est constituée d'une débenture convertible et celle-ci inclut une composante passif au montant de 1 494 144 \$ en date du 31 mars 2006. L'augmentation s'explique par des intérêts accumulés de 95 324 \$ depuis la fin de septembre 2005.

De plus, au premier trimestre, la société a contracté un emprunt à terme pour l'achat de matériel roulant. Le montant original de l'emprunt est établi à 29 942 \$.

Liquidités et ressources financières

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation totalisent 560 170 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2006. 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 deuxième trimestre, ont utilisé des liquidités de 239 472 \$. La majorité de ces déboursés sont rattachés à l'acquisition d'immobilisations corporelles totalisant 162 774 \$. De plus, la société a engagé des coûts de 76 698 \$ en frais de développement, ces derniers ayant été capitalisés à titre de frais reportés au bilan.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les activités de financement pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2006 se résument à deux transactions : le remboursement de la dette à long terme suivant le calendrier de remboursement établis totalisant 1 664 \$ et l'émission de 150 000 actions ordinaires en contrepartie de 30 000 \$ payé comptant suite à l'exercice de 120 000 options d'achat d'actions et de 30 000 bons de souscriptions.

Position financière

En date du 31 mars 2006, la société dispose d'un fonds de roulement de 947 120 \$ incluant des espèces au montant de 325 090 \$.

Lors des derniers mois, 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.

Tel que mentionné précédemment, la société a conclu une entente de principe avec Wellington West Capital Markets inc. et Northern Securities inc. qui agiront à titre de placeurs pour compte en vue de réaliser un financement d'un minimum de 3,5 \$M et d'un maximum de 5,0 \$M. La société prévoit que ce financement sera complété vers le début de juin 2006 et le montant reçu sera utilisé principalement pour accélérer le développement des affaires et pour développer des versions additionnelles du PicBucket pour différents types d'excavatrices.

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. Les fonds générés par le financement privé décrit ci-dessus doteront la société de ressources financières suffisantes pour réaliser son plan d'affaires pour les 24 à 36 prochains mois. Par la suite, la société pourrait avoir des besoins additionnels de capitaux, particulièrement pour le développement de technologie et de nouvelles technologies, la commercialisation et les programmes spéciaux développés pour pénétrer les marchés visés. 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

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

	Total	2006	2007/2008	2009/2010	Années Subséquentes
Équipements	7 456 \$	996 \$	3 980 \$	2 480 \$	0 \$
Véhicule	24 650 \$	4 000 \$	16 000 \$	4 650 \$	0 \$
Bâtisse	3 028 600 \$	136 960 \$	459 220 \$	440 370 \$	1 992 050 \$
Dette à long terme	27 730 \$	3 408 \$	14 781 \$	9 541 \$	0 \$
TOTAL	3 088 436 \$	145 364 \$	493 981 \$	457 041 \$	1 992 050 \$

Transactions entre apparentés

Engagements

Un bail relié à la location de la place d'affaires de la société 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. Au 31 mars 2006, un montant de 19 564 \$ a été versé à cette société.

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'élève à 1 200 000 \$.

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 654 001 \$ au cours de la période de trois mois terminée le 31 mars 2006 et a cumulé un déficit de 3 244 705 \$ au 31 mars 2006. 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 et a généré des ventes additionnelles lors du deuxième trimestre. 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.

La société a conclu une entente de principe avec Wellington West Capital Markets inc. et Northern Securities inc. qui agiront à titre de placeurs pour compte en vue de réaliser un financement d'un minimum de 3,5 \$M et un maximum de 5,0 \$M.

Il est prévu que le financement sera complété vers le début de juin 2006. Ce financement permettra à la société de réaliser ses objectifs commerciaux et de s'acquitter de ses obligations pour un minimum de douze mois.. 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. 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.

Contrôles et procédures de communication de l'information

Président et chef de la direction et le Vice-président administration et finances ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information (tel que défini dans le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information Présentée dans les documents annuels et intermédiaires) au 30 septembre 2005 et ont conclu que les contrôles et procédures fournissaient une assurance raisonnable que l'information relative à la Société est communiquée à la direction de la Société, en particulier pendant la période ou les documents annuels sont établis.

Risques et incertitudes

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

Terrebonne, Québec, le 24 mai 2006